

**FACULTAD LIBRE DE DERECHO
DE MONTERREY**

LICENCIATURA EN DERECHO



RÉGIMEN DE RESPONSABILIDAD INTERNACIONAL PARA LAS EMPRESAS
TRANSNACIONALES.

TESIS QUE EN OPCIÓN A TÍTULO DE LICENCIADA EN DERECHO

PRESENTA: KATIA MELISSA MARTÍNEZ RODRÍGUEZ

ASESOR DE FONDO: DRA. LAURA ARPAIA.

ASESOR DE FORMA: DR. JOSÉ FABIÁN RUÍZ.

SANTA CATARINA, N.L.

NOVIEMBRE, 2025

Santa Catarina, Nuevo León, a 6 de noviembre de 2025.

AGRADECIMIENTOS:

A mi papá, gracias por enseñarme que siempre se puede volver a empezar, por ser mi ejemplo constante de esfuerzo y preparación, y por recordarme que el amor también se demuestra en el trabajo y la dedicación.

A mi mamá, por enseñarme que, incluso en los días difíciles, siempre llegan tiempos mejores. Por impulsarme a soñar, y a no perder nunca la fe en lo que viene.

A Lo, mi guía, mi mejor amiga; por enseñarme a ser valiente, a creer en mí y a encontrar mi propio camino, siguiendo el tuyo. Gracias por nunca dejar de bailar conmigo.

A Gary, por ser quien me trajo hasta aquí, quien me enseñó todo y me dio más de lo que cualquiera podría pedir o imaginar. Todo lo que soy y todo lo que logré empieza contigo.

A Val, por siempre hacerme cada día más ligero. Por ser mi constancia, mi risa y mi verdad en medio de todo; por traer luz incluso a mis días más difíciles.

A Diego, por dejarme sentar a lado de ti durante todos estos años. Gracias por acompañarme en mis versiones a lo largo de todo este camino.

A Elías, por acompañar cada capítulo con humor y por seguir mi ritmo sin perder el tuyo.

A Angie, por las risas, las conversaciones y los silencios que me cambiaron más de lo que imaginas. Porque, gracias a ti, este camino fue distinto y fue mejor.

A Julio, por ser ese recordatorio constante de lo que significa entregarse a algo. Gracias, por ser ese ejemplo que necesitaba más de lo que admitía, también por ayudarme a reecontrarme con todo lo que alguna vez soñé.

A mis asesores, la Dra. Laura Arpaia y el Dr. José Fabián Ruíz, por sus valiosos consejos, por su guía generosa y por acompañarme con paciencia y claridad en cada etapa de este trabajo.

A Brownie, Apolo y mi Pulga; lo mejor que ha sido mío.

RESUMEN.

Resumen: El presente trabajo examina las limitaciones del Derecho Internacional Público para exigir responsabilidad directa a las empresas transnacionales por violaciones a derechos humanos y daños ambientales. Parte del reconocimiento de que su poder económico y político supera las fronteras estatales y plantea la necesidad de revisar el marco jurídico vigente para evaluar la posibilidad, aún no consolidada, de reconocerles obligaciones internacionales propias. A través del análisis del caso Chevron-Texaco en Ecuador y de instrumentos como los Principios Rectores de la ONU, el Acuerdo de Escazú y las directivas europeas sobre sostenibilidad y diligencia debida, se evidencia que el régimen actual, predominantemente sustentado en normas de *soft law*, resulta insuficiente para garantizar una rendición de cuentas efectiva. La investigación concluye que, aunque el reconocimiento formal de personalidad internacional no es jurídicamente viable en el modelo actual, sí es posible avanzar hacia un régimen vinculante de debida diligencia obligatoria que imponga deberes concretos de prevención, mitigación y reparación, reforzando la coherencia y eficacia del sistema internacional frente al poder corporativo global.

Palabras clave: responsabilidad internacional, empresas transnacionales, derechos humanos, transfronterizo, cumplimiento internacional, debida diligencia, reparación.

ABSTRACT.

Abstract: This work examines the limitations of Public International Law in holding transnational corporations directly accountable for human rights violations and environmental damage. It starts from the recognition that their economic and political power transcends state borders and raises the need to review the existing legal framework to assess the still unattainable possibility of granting them international obligations of their own. Through the analysis of the Chevron-Texaco case in Ecuador and instruments such as the UN Guiding Principles on Business and Human Rights, the Escazú Agreement, and the European directives on sustainability and due diligence, it becomes evident that the current system, largely based on soft law standards, is insufficient to ensure effective accountability. The research concludes that, although the formal recognition of international legal personality is not viable under the present model, it is possible to move toward a binding due diligence regime that imposes concrete duties of prevention, mitigation, and reparation, thereby reinforcing the coherence and effectiveness of the international system in the face of global corporate power.

Keywords: international responsibility, transnational corporations, human rights, due diligence, corporate accountability.

ÍNDICE

	Página
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULOS	
I. <u>MARCO INTRODUCTORIO: PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN, OBJETIVOS Y JUSTIFICACIÓN</u>	4
A. Pregunta de investigación.	4
B. Objetivos.	4
C. Justificación del tema.	5
i. Jurídica	5
ii. Social.	7
D. Metodología de la investigación.	9
II. <u>MARCO TEÓRICO: CONCEPTOS CLAVE E INTRODUCCIÓN AL DERECHO INTERNACIONAL PÚBLICO Y CONCEPTOS CLAVE.</u>	11
A. Conceptos.	11
i. Responsabilidad internacional.	11
ii. Empresas transnacionales.	13
iii. Personalidad jurídica.	16
B. Definición, origen y fuentes del Derecho Internacional Público.	18
C. Sujetos del DIP: Estados, Organizaciones Internacionales y la inclusión progresiva de otros actores.	21
III. <u>ANTECEDENTES Y EVOLUCIÓN DE LA PROBLEMÁTICA.</u>	26
A. Evolución e influencia de las empresas transnacionales.	26
B. El caso Chevron-Texaco: Un ejemplo paradigmático de impunidad corporativa internacional.	34
C. Análisis	35
IV. <u>REGULACIÓN ESENCIAL: INSTRUMENTOS Y NORMATIVA.</u>	37
A. Regulación: Instrumentos y normativa principal.	38
1. Proyecto de Código de Conducta de las Naciones Unidas para Empresas Transnacionales (1983).	38

2. Principios Rectores sobre Empresas y Derechos Humanos de la ONU (2011).	40
3. Directiva Europea sobre diligencia debida de las empresas en materia de sostenibilidad. (2024)	42 43
4. Acuerdo de Escazú (2018).	
5. Directiva de la UE sobre Informes de Sostenibilidad Corporativa (CSRD). (2022)	47 49
B. Análisis.	
V. <u>IMPEDIMIENTOS JURÍDICOS Y PRÁCTICOS AL RECONOCIMIENTO DE LA PERSONALIDAD INTERNACIONAL.</u>	52 52 54 55
A. Discusión general.	
B. Principios y fuentes del Derecho Internacional Público.	
C. Elementos constitutivos del Estado.	60
VI. <u>PROPUESTA NORMATIVA.</u>	60 64 65
A. Introducción al proyecto.	
i. Inspiración y fundamentación del Código.	
ii. Justificación metodológica del Código.	
B. Presentación del Código Internacional de empresarial transnacional en materia de derechos humanos y medio ambiente.	66 73
C. Justificación.	
	77
CONCLUSIÓN	
	83
BIBLIOGRAFÍA	

INTRODUCCIÓN:

La presente tesis parte de un hecho claro: el Derecho Internacional Público, inicialmente diseñado para Estados, presenta una brecha de responsabilidad para las empresas transnacionales que causan daños dentro y a través de las fronteras. El eje rector de este análisis se sujeta en la posibilidad y necesidad jurídica de reconocer oficialmente a estas entidades como sujetos de derecho internacional. Con esta nueva clasificación se asumen también los elementos que la conforman, especialmente las obligaciones directas que implican responsabilidad internacional por los actos y efectos de las empresas en el plano supranacional.

El problema jurídico principal para identificar es la ausencia de un régimen vinculante que permita exigir responsabilidad directa a las empresas transnacionales por violaciones a derechos humanos y daños ambientales. La arquitectura jurídica vigente, centrada en el Estado como sujeto principal casi exclusivo, deja vacíos normativos frente a actores privados que inciden sobre bienes colectivos y derechos fundamentales, lo que produce una impunidad estructural; sus actuaciones y efectos son globales, mientras que la respuesta jurídica sigue siendo fragmentada y contenida.

Estamos frente a un problema jurídico-normativo que, aunque reconoce ciertos instrumentos aplicables a la conducta empresarial transnacional, mantiene una eficacia limitada que en la práctica impide responsabilizar directamente a las corporaciones dentro del régimen internacional vigente. La discusión exige la confrontación de fuentes, casos reales y doctrina para determinar si el sistema jurídico internacional actual soporta una ampliación de su perímetro subjetivo sin quebrantar sus principios.

La trascendencia resulta evidente. Los casos se apilan y las víctimas crecen con los días, volviéndose incontables. Corregir esta brecha aportaría bases para reformular la noción clásica de subjetividad internacional y fortalecer la protección frente a los efectos adversos de operaciones empresariales con alcance transfronterizo. En el plano social y ambiental, la falta de herramientas eficaces de rendición de cuentas perpetúa escenarios de daño, sobre todo en contextos donde las instituciones estatales carecen de coacción.

El debate rebasa lo jurídico, pues el arte también ha buscado retratarlo desde hace años en la pantalla grande y dentro del mundo animado, como ocurre en *El Lorax* (2012), que muestra la captura corporativa de un ecosistema y la privatización del aire. Por su parte, en *Erin Brockovich* (2000) se evidencia el control empresarial y la reparación ambiental. Ambos reflejan una realidad actual en la que el poder corporativo adquiere efectos de Estado y genera costos sociales elevados. Estas producciones cinematográficas constituyen ejemplos de un discurso artístico que denuncia el desequilibrio entre el poder económico y el bienestar colectivo, funcionando como un llamado a la conciencia social sobre la urgencia de regular las prácticas empresariales con un enfoque de justicia ambiental.

Este trabajo busca someter ese desbalance corporativo a la prueba jurídica. Aunado a ello, la investigación se orienta a evaluar la viabilidad de reconocer a las empresas transnacionales como sujetos de derecho internacional con obligaciones concretas, así como a formular propuestas normativas y jurisdiccionales que trasciendan lo pecuniario y refuercen la protección de los derechos humanos y medioambientales en un entorno globalizado.

El trabajo se organiza siguiendo la metodología de investigación. En primer término, se estructura el planteamiento del problema, junto con las preguntas, las hipótesis y los objetivos. Este bloque fija con precisión qué se busca demostrar y cuál es el alcance del estudio, de modo que el lector conozca desde el inicio el eje jurídico que se pondrá a prueba.

Después se ofrece al lector un marco teórico mínimo, limitado al desarrollo de los conceptos fundamentales y al contexto general del derecho internacional público. El objetivo es establecer un vocabulario común suficiente para leer el resto del trabajo sin convertir el capítulo en un glosario.

Posteriormente, se desarrolla el estado de la cuestión y el mapa normativo esencial. Se revisan los instrumentos normativos aplicables, su eficacia y los vacíos que dejan en la práctica. Con esa base se incorpora el caso *Chevron-Texaco* como caso ancla, útil para mostrar fallas de competencia, de prueba, de ejecución y de remedios, y para contrastar lo normativo con resultados verificables.

Sobre esos resultados se construyen el análisis y la discusión. Se contrasta el marco actual con la evidencia y se exploran opciones de reforma, en particular la imposición de obligaciones directas y la creación de un foro transnacional de reparación. Se valora su viabilidad jurídica y política a la luz del material recabado. El cierre reúne conclusiones y recomendaciones que condensan hallazgos, límites y aprendizajes.

En cuanto a la terminología, este estudio utiliza de manera indistinta “empresas transnacionales” y “multinacionales” para referirse a corporaciones con presencia sustantiva en más de un país y capacidad de influir en decisiones económicas y regulatorias a escala internacional. En este trabajo, “DIP” designa únicamente al Derecho Internacional Público. Cuando se mencione el derecho internacional privado, se hará con la totalidad de sus caracteres.

Por otro lado, se presenta un panorama completo de temporalidad al mencionar los antecedentes históricos en el capítulo correspondiente. Sin embargo, se asume como punto de partida de la investigación la expansión de las empresas desde el siglo XX y su consolidación durante la globalización económica, proceso que explica su relevancia actual y formula la lógica e importancia detrás de este trabajo.

En definitiva, esta tesis no pretende solo señalar las grietas del sistema, sino ofrecer una ruta posible para cerrarlas. Finalmente, tras una investigación pertinente y su evaluación, se propone un Código Internacional de Responsabilidad Empresarial Transnacional, que transforme la indignación en norma y la ética en obligación. Un esfuerzo por devolver al Derecho su sentido humano frente a la desmesura del poder económico y recordar que la justicia no es un ideal abstracto, sino una responsabilidad concreta hacia quienes habitan y este mundo.

Capítulo I

MARCO INTRODUCTORIO: PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN, OBJETIVOS Y JUSTIFICACIÓN

*A menos que... alguien como tú se interese de verdad;
nada va a cambiar... jamás.*

- Dr. Seuss

Este capítulo fija el rumbo del trabajo; delimita el problema, formula la pregunta que guía el estudio, define los objetivos y la metodología de la investigación.

A. Pregunta de investigación.

El crecimiento del poder económico de las empresas transnacionales y su operación en múltiples jurisdicciones, sin obligaciones internacionales directas, abren la discusión sobre su estatus y su responsabilidad. La pregunta central de esta investigación es:

¿Cuáles son los mecanismos y marcos jurídicos existentes para responsabilizar a estas corporaciones por violaciones a derechos humanos y daños ambientales y cómo pueden mejorarse para garantizar una rendición de cuentas efectiva?

De ella se derivan líneas de indagación sobre normas aplicables, vacíos que facilitan la evasión, límites del soft law, propuestas de personalidad internacional funcional y diseño de un régimen que proteja bienes colectivos.

B. Objetivos:

Objetivo general:

Evaluar la viabilidad de reconocer a las empresas transnacionales como sujetos de Derecho Internacional con obligaciones y responsabilidades directas y proponer soluciones normativas y jurisdiccionales que refuercen la protección de los derechos humanos y del medio ambiente.

Objetivos específicos:

a) Analizar la evolución del sujeto de Derecho Internacional y los desafíos jurídicos y políticos para reconocer formalmente a las empresas transnacionales como sujetos de Derecho Internacional con obligaciones y responsabilidades directas, cuidando el equilibrio entre soberanía y demás principios de la materia.

b) Identificar vacíos del régimen actual y evaluar la eficacia real de los instrumentos aplicables a la conducta empresarial, incluidos los Principios Rectores de la ONU y otros marcos de soft law.

c) Proponer alternativas normativas y doctrinales que refuercen la responsabilidad internacional directa mediante mecanismos vinculantes de debida diligencia y reparación.

C. Justificación del tema:

i. Jurídica.

Históricamente, el régimen jurídico internacional asumió a los Estados como únicos sujetos plenamente obligados. Hoy, el poder económico, político y operativo de las empresas transnacionales desborda ese esquema. Estas corporaciones actúan de forma global, muchas veces con una capacidad de influencia superior a la de algunos gobiernos, sin estar sujetas a mecanismos efectivos de responsabilidad jurídica internacional.¹

La falta de reconocimiento de las empresas transnacionales como sujetos obligados deja un vacío que reduce la eficacia del régimen internacional. Las herramientas actuales, como los Principios Rectores de la ONU sobre Empresas y Derechos Humanos, carecen de fuerza vinculante y dependen de la voluntad de los Estados o de las propias empresas para ser aplicados, lo que ha llevado a que, en la práctica, los abusos empresariales queden impunes.²

Esta situación plantea un problema de coherencia normativa. Mientras se fortalecen los mecanismos internacionales para proteger las inversiones extranjeras, no existe un

¹ Sánchez Díez, Ángeles. **Las empresas transnacionales y la inversión extranjera**. Madrid, Universidad Autónoma de Madrid, 202, p.256.

² Méndez Silva, Ricardo y Gómez Robledo, Alonso. **Derecho internacional público**. México, Universidad Nacional Autónoma de México, 1981, p.105.

esquema equivalente para garantizar los derechos de las personas afectadas por las actividades de estas corporaciones. Este desbalance ha sido evidenciado en múltiples casos, como el de Chevron-Texaco en Ecuador, donde la falta de herramientas jurídicas efectivas permitió que la empresa eludiera una sentencia de reparación dictada por un tribunal nacional, trasladando la carga de la responsabilidad al Estado ecuatoriano.³

El desafío jurídico no es un tema menor. Si el Derecho Internacional pretende mantener su legitimidad, debe ser capaz de adaptarse a los cambios en la estructura del poder global, tal como sucedió en su momento con el reconocimiento de las organizaciones internacionales. Reconocer la necesidad de imponer obligaciones y consecuencias a los actores que tienen capacidad real de afectar derechos fundamentales es, hoy, una exigencia básica de justicia. Este trabajo propone un diseño normativo mínimo y aplicable.

El reconocimiento del medio ambiente sano como un derecho humano ha transformado la forma en que se entiende la protección de la naturaleza en el plano internacional. Hoy se acepta que la degradación ambiental pueda vulnerar directamente derechos como la vida, la salud, el acceso al agua, la alimentación y la vivienda. Esta conexión ha sido reconocida en diversos instrumentos internacionales y consolidada por órganos como la Corte Interamericana de Derechos Humanos. Esta visión queda plasmada textualmente dentro de la Opinión Consultiva OC-23/17, en donde la Corte afirmó que la protección del medio ambiente no es solo una cuestión ecológica, sino una condición previa para el ejercicio pleno de otros derechos fundamentales.⁴

En este contexto, las empresas transnacionales desempeñan un papel central. Su participación en actividades extractivas de recursos naturales, megaproyectos de infraestructura, agroindustria y comercio de recursos naturales ha tenido consecuencias ambientales graves para cientos de comunidades en todo el mundo. Las organizaciones internacionales han documentado múltiples casos de contaminación, deforestación, desplazamiento forzado y destrucción de ecosistemas que derivan directamente de

³ Referencia directa a la página 16 de la tesis.

⁴ **Opinión Consultiva OC-23/17, Medio ambiente y derechos humanos.** Corte IDH, San José Costa Rica, 15 de noviembre de 2017. Disponible en línea en: Corte Interamericana de Derechos humanos <https://www.corteidh.or.cr/docs/opiniones/seriea_23_esp.pdf> (Consulta: 28 de abril de 2025).

operaciones empresariales;⁵ muchas veces toleradas o no reguladas adecuadamente por los propios Estados.

El problema es que, mientras los efectos de estas actividades son profundos y transfronterizos, las herramientas jurídicas para prevenir, sancionar o reparar el daño siguen siendo débiles y limitadas a la frontera de su origen. El Relator Especial de la ONU sobre Derechos Humanos y Medio Ambiente ha advertido que las normas internacionales actuales no garantizan una respuesta eficaz frente a las violaciones ambientales cometidas por empresas, especialmente en contextos donde los Estados carecen de capacidad o voluntad para regularlas.⁶

Es decir, ya no se trata únicamente de un vacío técnico. Es una omisión que afecta directamente a las poblaciones más vulnerables, muchas de ellas indígenas o rurales, cuyas condiciones de vida dependen directamente de su entorno natural. La falta de un marco que imponga obligaciones ambientales claras a las empresas en el plano internacional perpetúa un modelo internacional discriminatorio y opresor.

Reconocer la responsabilidad internacional de las empresas transnacionales en materia ambiental es, por tanto, una necesidad urgente para garantizar el respeto a los derechos humanos frente a un modelo de desarrollo que, sin regulación, puede volverse destructivo. El Derecho Internacional no puede seguir asignando la carga exclusiva a los Estados cuando existen actores privados con capacidad real de causar afectaciones estructurales a bienes colectivos y sobre todo a dignidad humana.

ii. Social.

En el escenario internacional actual, algunas empresas transnacionales concentran más recursos financieros que muchos Estados. Según informes comparativos, corporaciones como Apple, Amazon o ExxonMobil superan en ingresos anuales al producto interno bruto

⁵ Greenpeace. *“Impacto de las multinacionales”*. Disponible en línea: **Greenpeace. Org España**, 2010.<<https://archivo-es.greenpeace.org/espana/Global/espana/report/other/hoja-informativa-impactos-de.pdf>>(Consulta: 28 de abril de 2025).

⁶ Comisión Nacional de los Derechos Humanos. *“El derecho humano al medio ambiente sano para el desarrollo y bienestar”*. Diciembre, 2014, p.7. Disponible en línea en: Autor, 2016< <https://www.cndh.org.mx/sites/all/doc/cartillas/2015-2016/22-dh-almedioamsano.pdf>>(Consulta: 6 de octubre de 2025).

(PIB) de países como Portugal, Nueva Zelanda e incluso Finlandia.⁷ En 2016, Walmart tenía más ingresos que España solo en cuanto a exportaciones; Volkswagen superaba a Sudáfrica y Toyota a Bélgica.⁸

El hecho de que estas empresas superen en riqueza, presencia y capacidad de influencia a un Estado promedio, sin estar sujetas a un marco de obligaciones internacionales, refleja una contradicción estructural del Derecho Internacional. Si el fundamento para regular internacionalmente a los Estados es su capacidad de ejercer poder sobre territorio y población:

¿Por qué no aplicar los mismos principios a corporaciones que actúan de manera transnacional, concentran decisiones que afectan comunidades y operan como verdaderos actores soberanos?

Resulta insuficiente seguir sosteniendo que solo el Estado puede ser responsable internacionalmente cuando muchas empresas, sin ser electas, controlan cadenas de producción, condiciones laborales y mercados enteros. Tienen estructura, poder, proyección externa y capacidad para negociar con gobiernos en condiciones ventajosas. Tienen en la práctica elementos similares a los que definen a un Estado, como lo son la influencia sobre población, control sobre operaciones en diversos territorios y decisiones centralizadas con efectos globales.

Anteriormente se expuso la idea inicial de la problemática, mutando de una omisión legislativa de carácter técnico a una amenaza directa a la vigencia de los derechos humanos, al medio ambiente y a la soberanía de los propios Estados. Sustentado por todas las comunidades afectadas que carecen de foros de exposición social y foros jurídicos de reparación.

⁷ Wallach, Omri. "Los gigantes de tecnológicos del mundo comparado con el tamaño de economías." Julio, 2021. Disponible en línea: **Visual Capitalist**, 2021 < <https://www.visualcapitalist.com/the-tech-giants-worth-compared-economies-countries/>> Citado por: Climaterra. "Corporaciones vs.países ¿Quién gana?" Mayo 2022. Disponible en línea: Autor, 2024 <<https://www.climaterra.org/post/tecnologíalos-gigantes-tecnológicos-del-mundo-comparados-con-el-tamaño-de-las-economías>> (Consulta: 28 de abril de 2025).

⁸ Friza, Ignacio. "Los beneficios de las grandes multinacionales caen por primera vez desde la crisis." México: Noviembre 3, 2017. Disponible en línea en: **El País, Economía** < https://elpais.com/economia/2017/11/03/actualidad/1509714366_037336.html> (Consulta: 28 de abril de 2025).

Incorporar a estas empresas en un régimen de responsabilidad internacional podría parecer una exageración. Sin embargo, es un ajuste mínimo frente a la realidad del poder económico y político que ya ejercen estas empresas. La protección de intereses colectivos no puede depender de la voluntad potestativa discrecional de los agentes privados. Debe apoyarse en normas obligatorias, supervisión efectiva y consecuencias reales.

D. Metodología de la investigación

La metodología empleada en este trabajo responde a la naturaleza jurídica y teórica del objeto de estudio. Se adopta un enfoque cualitativo, de carácter dogmático y analítico, sustentado en la interpretación sistemática de fuentes normativas, doctrinales y jurisprudenciales del Derecho Internacional Público. Su finalidad es examinar los mecanismos existentes de responsabilidad empresarial, sus limitaciones prácticas y la viabilidad de construir un régimen con efectos jurídicos reales.

El desarrollo metodológico se articula en tres niveles que coinciden con la estructura de la investigación: teórico, diagnóstico y propositivo. Cada uno cumple una función específica en la construcción del argumento central y en la formulación del código propuesto.

I. Nivel teórico: delimitación conceptual

El primer capítulo establece el marco teórico de la investigación mediante un método dogmático y analítico. Se definen las nociones fundamentales de sujeto internacional, legitimidad y responsabilidad, y se examina la evolución de las fuentes normativas aplicables a las empresas transnacionales. Este nivel permite situar el problema dentro del régimen internacional vigente, identificando los alcances y límites de la personalidad jurídica de los actores no estatales.

En este punto, el análisis se centra en los instrumentos internacionales que conforman la arquitectura de la soft law, como los Principios Rectores de la ONU, el Pacto Global y las Directrices de la OCDE. Su estudio evidencia que, aunque no poseen coerción jurídica directa, sí generan formas de presión internacional, legitimidad y rendición de cuentas. Este

marco conceptual sienta las bases para comprender la necesidad de un instrumento normativo con mayor fuerza obligatoria.

II. Nivel diagnóstico: evaluación de la eficacia normativa y el caso Chevron-Texaco

El segundo capítulo desarrolla un análisis crítico de los mecanismos actuales de responsabilidad empresarial a través de un método comparativo y casuístico. Se examinan los instrumentos internacionales más relevantes, sus mecanismos de cumplimiento y las razones por las cuales resultan insuficientes frente a los daños ocasionados por las empresas transnacionales.

El estudio del caso Chevron-Texaco en Ecuador se utiliza como referente empírico para demostrar las deficiencias estructurales del sistema internacional. A partir de este análisis se concluye que la falta de coerción real no radica en la inexistencia de normas, sino en la ineficacia de los mecanismos que buscan hacerlas cumplir. Este nivel metodológico cumple la función de diagnóstico: revelar las causas jurídicas y políticas que mantienen vigente la impunidad empresarial dentro del orden global.

III. Nivel propositivo: construcción del Código Internacional de Responsabilidad Empresarial

El tercer nivel metodológico corresponde a la fase propositiva. A partir del diagnóstico anterior, se elabora el Código Internacional de Responsabilidad Empresarial como instrumento normativo unificador, orientado a dotar de eficacia real al Derecho Internacional frente a los actores corporativos. El método empleado es constructivo y comparado, basado en la interpretación de principios del Derecho Internacional, el análisis constitucional y la observación de modelos normativos contemporáneos.

Capítulo II

MARCO TEÓRICO: CONCEPTOS CLAVE E INTRODUCCIÓN AL DERECHO INTERNACIONAL PÚBLICO.

Este capítulo presenta el marco teórico que sostiene la investigación y comienza por los conceptos clave. Se define la responsabilidad internacional en su función operativa para atribuir conductas y activar consecuencias; se delimita la figura de la empresa transnacional como actor económico con presencia en varias jurisdicciones; y se expone el debate sobre su personalidad jurídica en el Derecho Internacional, con especial atención a la idea de una personalidad funcional y limitada orientada al cumplimiento de obligaciones específicas.

Una vez fijado ese vocabulario, se introduce el Derecho Internacional Público en su naturaleza jurídica y en su relación con el orden interno, considerando la propuesta sistemática de Hans Kelsen y los problemas de articulación entre sistemas normativos. De forma sintética, se repasan los hitos que condujeron al modelo contemporáneo de Estados soberanos y la progresiva inclusión de otros sujetos y capacidades jurídicas relevantes para esta discusión.

A. Conceptos:

i. Responsabilidad internacional

La responsabilidad internacional es una institución del Derecho Internacional por medio de la cual se establece que toda violación de una norma internacional genera la obligación de reparar el daño causado, sea este de carácter material o moral.⁹ Esta figura se sustenta principalmente en normas consuetudinarias, aunque se han realizado importantes esfuerzos de codificación, como el Proyecto de la Comisión de Derecho Internacional sobre la Responsabilidad del Estado por Hechos Internacionalmente Ilícitos.¹⁰

⁹ Derecho Virtual. *Responsabilidad internacional del Estado: elementos y casos.* México: Mayo 28, 2025. Disponible en línea: **Autor**, <<https://derechovirtual.org/responsabilidad-internacional-del-estado/>> (Consulta: Octubre 30, 2025)

¹⁰ Aizenstatd Leistenschneider, Najman Alexander. *La responsabilidad internacional de los Estados por actos ilícitos, crímenes internacionales y daños transfronterizos*. Enero, 2012. Disponible en línea: **Revista SciCielo**, vol.12, 2012. <https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-46542012000100001&lng=es&nrm=iso> (Consulta: Octubre 30, 2025)

En la doctrina jurídica se ha establecido que, para que exista responsabilidad internacional, deben concurrir ciertos elementos. El primero es la existencia de una norma internacional vigente y aplicable; el segundo, la realización de una conducta, ya sea acción u omisión atribuible al Estado y contraria a dicha norma; y el tercero, la producción de un daño, mismo que puede ser tangible o incluso simbólico, lo que activa la obligación de reparación.¹¹

Este régimen también distingue entre normas primarias, que imponen obligaciones sustantivas a los Estados, y normas secundarias, que regulan las consecuencias derivadas del incumplimiento de aquellas. La responsabilidad internacional, entendida como el conjunto de normas secundarias, determina cuándo un Estado debe reparar, cesar el acto ilícito o garantizar su no repetición.¹²

El Proyecto de artículos sobre la responsabilidad del Estado por hechos internacionalmente ilícitos de 2001 (Proyecto de 2001), elaborado por la Comisión de Derecho Internacional, constituye la principal codificación contemporánea de las normas relativas a la imputación y consecuencias de los actos ilícitos estatales. Este instrumento establece que la responsabilidad internacional se configura cuando un hecho ilícito es atribuible al Estado, ya sea por la actuación de cualquiera de sus órganos, incluso cuando estos actúan *ultra vires*. Tal conducta constituye una violación a una obligación internacional, sin que sea necesario acreditar la existencia de culpa. El mero incumplimiento objetivo de una norma puede generar responsabilidad, especialmente cuando se trata de obligaciones imperativas derivadas del *ius cogens*.¹³

La jurisprudencia interamericana ha ampliado el alcance de esta figura al establecer que los Estados pueden ser responsables no solo por actos directos de sus agentes, sino también por la falta de prevención, regulación o control respecto a actos de particulares, incluyendo empresas, cuando el Estado tenía conocimiento del riesgo y no actuó con la debida diligencia para evitar el daño.¹⁴

¹¹ Derecho Virtual, Ob.Cit.

¹² Aizenstatd Leistenschneider, Ob.Cit.

¹³ Méndez Silva, Ob.Cit., p.104.

¹⁴ Espiell Gross, Héctor. **Responsabilidad internacional de los Estados y de las organizaciones internacionales**. 2013. Instituto Interamericano de Derechos Humanos, San José, 2013, p.5.

En casos excepcionales, el Derecho Internacional reconoce ciertas circunstancias que excluyen la ilicitud, como la legítima defensa, el consentimiento, la fuerza mayor o el estado de necesidad. Sin embargo, estas causas no se aplican cuando se vulneran normas de carácter imperativo (*ius cogens*), frente a las cuales no cabe exoneración alguna.¹⁵

El contenido de la responsabilidad se manifiesta en la obligación del Estado de cesar el acto ilícito, garantizar su no repetición y reparar integralmente el daño causado. La reparación, como elemento central de la responsabilidad internacional, tiene por objeto restablecer la situación previa a la violación, en la medida de lo posible.¹⁶ De acuerdo con el Proyecto de la Comisión de Derecho Internacional y la práctica internacional consolidada, las formas de reparación comprenden principalmente: i) la restitución, ii) la indemnización y iii) la satisfacción.¹⁷

La restitución implica devolver las cosas al estado anterior al hecho ilícito; la indemnización se utiliza cuando la restitución no es posible y debe cubrir los daños materiales y el lucro cesante; la satisfacción opera cuando ni la restitución ni la indemnización son suficientes, e incluye actos como disculpas públicas, sanciones simbólicas o garantías de no repetición.¹⁸ Estos remedios pueden aplicarse de forma acumulativa o individual, dependiendo del caso concreto y del tipo de obligación violada.¹⁹

ii. Empresas transnacionales (multinacionales).

Las empresas transnacionales son unidades económicas cuya actividad productiva, comercial y financiera trasciende las fronteras del Estado en el que se encuentran registradas. Se caracterizan por tener filiales o subsidiarias en múltiples países y por operar en torno a una estructura corporativa que les permite coordinar sus decisiones estratégicas de forma global. Esta capacidad les otorga un control efectivo sobre los procesos de producción,

¹⁵ Aizenstatd Leistenschneider, Ob.Cit.

¹⁶ Derecho Virtual, Ob.Cit.

¹⁷ Aizenstatd Leistenschneider, Ob.Cit.

¹⁸ Derecho Virtual, Ob.Cit.

¹⁹ Aizenstatd Leistenschneider, Ob.Cit.

comercialización y toma de decisiones en diversos territorios.²⁰ Algunos ejemplos ordinarios de estas son: Coca- Cola, Samsung, Apple y Microsoft.

Estas empresas no son un fenómeno reciente; su origen se remonta a las grandes compañías comerciales de los siglos XVI y XVII; sin embargo, su expansión contemporánea responde a factores más complejos. En el siglo XX, el crecimiento de la inversión extranjera directa y la globalización productiva favorecieron el desarrollo de corporaciones con una presencia significativa en las cadenas globales de valor.²¹

Entre sus características más relevantes se encuentran la disposición de unidades de producción en varios países, el uso intensivo de tecnología, capital y una estructura multiplanta y multiproducto que permite una alta diversificación adaptable a distintos mercados. Además, estas empresas destacan por una fuerte inversión en investigación y desarrollo, así como por el uso sofisticado de herramientas de gestión, mercadeo y finanzas.²²

El poder de estas corporaciones no se limita al plano económico. En contextos con instituciones débiles, pueden influir en políticas públicas, procesos regulatorios e incluso decisiones electorales.

Un ejemplo documentado de la intervención de una empresa multinacional en la política de un país es el caso de la International Telephone and Telegraph. en Chile durante la desestabilización del gobierno de Salvador Allende en 1973.²³ La International Telephone and Telegraph era una empresa de telefonía estadounidense que, en los años setenta, intervino directamente en la política del país. En ese contexto, aportó recursos financieros y estableció vínculos con sectores opositores al gobierno, elaborando un plan de dieciocho puntos cuyo propósito era desestabilizar la campaña de Allende e impedir su consolidación como presidente. El objetivo final de estas acciones, con efectos equivalentes a un golpe de Estado, fue proteger los intereses económicos de la compañía, que mantenía el control de las telecomunicaciones en Chile y veía amenazadas sus operaciones ante la intención del nuevo gobierno de nacionalizar el servicio.

²⁰ Sánchez Díez, Ob.Cit.,p. 256.

²¹ Ídem., p.257.

²² Loc.Cit.

²³ Sánchez Díez, Ob.Cit.,p. 257.

Este poder se amplifica al considerar su tamaño. Anteriormente se introdujo la idea sobre algunas transnacionales con ingresos superiores al PIB de varios Estados de gran extensión. Esto les otorga ventajas en el acceso al crédito, en la capacidad de negociación frente a los gobiernos, además de su posicionamiento dentro de las cadenas globales de valor. Posteriormente en el capítulo siguiente se expondrá visualmente el contraste mencionado.

Además del poder económico y político, algunas empresas transnacionales han desarrollado capacidades de seguridad propias que les permiten operar con estructuras armadas privadas. En regiones donde los Estados carecen de control territorial o institucional, estas empresas contratan servicios de seguridad que, en ocasiones, funcionan como fuerzas de control o disuasión directa frente a la población local. Esta situación ha sido observada particularmente en zonas de explotación de recursos naturales, donde los conflictos sociales y ambientales han derivado en la criminalización de la protesta o en la represión de comunidades, agudizando la tensión entre el poder privado y la garantía de derechos fundamentales.²⁴

En el plano internacional, como agentes económicos ya son protagonistas en controversias jurídicas, especialmente en foros de arbitraje como el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a la Inversión (CIADI). Las críticas a estos mecanismos se centran en su falta de transparencia y en la desigualdad procesal entre los Estados y las grandes corporaciones, lo que ha reforzado los cuestionamientos sobre la efectividad del derecho internacional frente a estas entidades.²⁵

El hecho de que algunas empresas transnacionales no solo concentren poder económico y político, sino que también dispongan de recursos de seguridad privada con capacidad operativa en el terreno, plantea un desafío mayor para el Derecho Internacional Público. Estas estructuras, que en ciertos contextos sustituyen o incluso superan la función estatal en materia de control territorial, evidencian la dimensión real de su influencia.

²⁴ Sánchez Díez, Ob.Cit.,p. 258.

²⁵ Ídem., p. 263.

Cuando una empresa es capaz de operar con presencia militar propia, reprimir la protesta social, hasta intervenir en asuntos políticos internos, la frontera entre actor económico y actor de poder se comienza a borrar.

Aunque han surgido iniciativas como las Directrices de la OCDE y la Declaración Tripartita de la Organización Internacional del Trabajo, su carácter voluntario ha limitado su eficacia para imponer obligaciones claras a las empresas transnacionales. Estas directrices han sido asumidas como marcos éticos de autorregulación, pero no constituyen instrumentos jurídicos vinculantes.²⁶

iii. Personalidad jurídica.

La personalidad jurídica es una construcción del derecho que reconoce a ciertos sujetos la capacidad de ser titulares de derechos y obligaciones en un ordenamiento o sistema jurídico determinado. Este concepto legal permite operar a entidades colectivas como si fueran personas individuales, atribuyéndoles responsabilidad propia ante la ley. Sin embargo, cuando este concepto se traslada al ámbito internacional, especialmente en relación con las empresas transnacionales, surgen dificultades que evidencian nuevamente las limitaciones del modelo clásico.

Las empresas multinacionales no pueden ser entendidas como simples sociedades mercantiles. Constituyen redes empresariales que coordinan operaciones en múltiples Estados, creadas en torno a una matriz que ejerce un control efectivo y directo sobre filiales, subsidiarias o entidades jurídicas formalmente autónomas, ubicadas a kilómetros de distancia. Esto permite a las multinacionales extender su personalidad legal, protegiéndose tras la separación formal entre la entidad matriz y sus operaciones en distintas ubicaciones bajo distintos ordenamientos legales.²⁷ Entremezclándose entre estos para lograr beneficios o eludir responsabilidades.

²⁶ Sánchez Díez, Ob.Cit.,p. 264.

²⁷ White, Eduardo. *"Naturaleza jurídica de las empresas multinacionales."* 1974. Disponible en: **Revista de la Facultad de Derecho PUCP**. Núm. 31, 1973. < <https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/derechopucp/article/view/12727>> (Consulta: Abril 19, 2025)

Desde el análisis doctrinal, se ha señalado que esta capacidad de las empresas transnacionales para actuar simultáneamente como múltiples sujetos jurídicos genera una disyuntiva entre su poder real y su responsabilidad jurídica. Aunque las filiales locales operan bajo el derecho interno de los Estados receptores, su dependencia económica y funcional de la matriz corporativa revela una unidad inexistente.²⁸

Otro elemento relevante es la falta de límites jurisdiccionales de las empresas transnacionales. Como se introdujo anteriormente, estas entidades despliegan su actividad en diferentes países, seleccionando jurisdicciones favorables para sus intereses y evitando la consolidación de obligaciones uniformes. Este fenómeno se traduce en una suerte de apatridia empresarial, donde la empresa no está verdaderamente sujeta a ninguna jurisdicción estatal de forma plena y efectiva.²⁹ Dificultando delimitar su personalidad jurídica a nivel internacional.

Algunos autores han descrito este fenómeno como un caso de “metafisicalidad corporativa”. Las empresas transnacionales actúan simultáneamente en dos dimensiones: una dimensión moral, relacionada con su imagen social, y una dimensión jurídica, diseñada para maximizar sus derechos y minimizar sus obligaciones. Esta dualidad permite que la empresa proyecte una imagen ética a nivel global, mientras aprovecha las lagunas normativas para evadir responsabilidades legales en distintos contextos.³⁰

En el ámbito internacional, las empresas multinacionales participan en arbitrajes, celebran contratos de inversión y son destinatarias de normativas de soft law. Sin embargo, su personalidad jurídica internacional es funcional y no plena. Carecen de un estatus jurídico que le imponga obligaciones directas frente al derecho internacional en materia de derechos humanos o protección ambiental.³¹

²⁸ Loc.Cit.

²⁹ Chinchilla Fuentes, Luis Ovidio. “El próximo paso en la personalidad jurídica de las empresas: Las empresas como ciudadanos, *Derecho Global*.” Marzo-Junio, 2023, p.189. Disponible en línea: **Revisita Derecho Global Estudios sobre Derecho y Justicia**. Vol. , num. 23, 2023 < <https://derechoglobal.cucsh.udg.mx/index.php/DG/article/view/565>> (Consulta: Abril 29, 2025)

³⁰ Loc.cit.

³¹ Amuchastegui, María Cristina. “Empresas multinacionales y derechos humanos”. Octubre, 2018, p.28 Disponible en línea: **Revista IN IURE**, Año 8, Vol. 1, 2018:< <https://revistaelectronica.unlar.edu.ar/index.php/iniure/article/view/491>> (Consulta: 28 de abril de 2025).

Una corriente doctrinal emergente propone conceptualizar a las empresas transnacionales como ciudadanos globales. Esta idea sostiene que, dado su poder económico, su capacidad de influir en políticas públicas y su impacto transnacional, resulta lógico exigirle deberes jurídicos a nivel internacional, más allá de los derechos que ya ejercen en el escenario global y local dependiendo de cada una de ellas.³²

Entender a la personalidad jurídica de las empresas transnacionales implica reconocer que ya no son simples instrumentos de comercio internacional. Son actores globales con efectos estructurales sobre los derechos humanos, el medio ambiente y la soberanía de los Estados. Su configuración jurídica actual, basada en la extensión de su significado como identidades legales, revela las limitaciones de un modelo tradicional que no fue diseñado para controlar estructuras de poder económico de alcance global.

B. Definición, origen y fuentes del derecho internacional público.

El Derecho Internacional Público (DIP) se concibió tradicionalmente en sus inicios, en atención a sus sujetos, como:

*“El ordenamiento normativo jurídico que regula las relaciones entre los Estados y las organizaciones internacionales públicas”.*³³

Sin embargo, dicha caracterización resulta insuficiente ante la complejidad del entorno global contemporáneo. Hoy, las dinámicas internacionales no se agotan en las relaciones formales entre Estados, sino que incorporan actores diversos, algunos introducidos en esta investigación. Como lo son las empresas transnacionales, individuos y organizaciones no gubernamentales, cuyas acciones pueden generar efectos jurídicos y materiales de alcance supranacional. Por ello, se plantea la siguiente definición objetiva, más incluyente:

*“El DIP es el conjunto de normas destinadas a regir las relaciones que se generan entre los sujetos de este ordenamiento”.*³⁴

³² Chinchilla Fuentes, Ob.Cit., p.194.

³³ Méndez Silva, Ob.Cit., p.10.

³⁴ Rojas Amandi, Víctor Manuel. **Derecho Internacional Público**. México, Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México, 2010, p.10.

Por ello, la segunda definición resulta más adecuada al contexto actual, pues reconoce la transformación del Derecho Internacional en un sistema dinámico, capaz de abarcar relaciones que trascienden al Estado como único protagonista. Su enfoque no se centra en quiénes son los sujetos tradicionales, sino en las interacciones jurídicas que surgen entre todos los actores con capacidad de incidir en el orden internacional.

Ahora bien, ¿debería el Derecho Internacional Público (DIP) considerarse formalmente “Derecho” en el mismo sentido en que se concibe el Derecho interno? Esta pregunta ha acompañado a la doctrina sobre la materia desde sus inicios.

El criterio de Hans Kelsen sostiene que el Derecho Internacional Público y el Derecho interno forman parte de un mismo sistema jurídico universal, sin una separación jerárquica estricta. Desde la llamada perspectiva monista, Kelsen argumenta que la validez de las normas internacionales no depende de la aceptación o incorporación de cada Estado, sino de la existencia de un ordenamiento global que abarca tanto lo internacional como lo interno.³⁵

Por el contrario, las corrientes dualistas sostienen que el Derecho Internacional y el Derecho interno constituyen sistemas independientes, cada uno con su propia fuente de validez. Esta doctrina, defendida por Triepel y desarrollada por Anzilotti y Perassi, parte del principio de coordinación, conforme al cual ninguno de los dos órdenes puede generar normas obligatorias para el otro ni se subordina a él.³⁶

Según esta perspectiva, la norma internacional sólo puede aplicarse internamente mediante su transformación o incorporación expresa en el orden nacional, pues ambos sistemas coexisten sin relación de dependencia.³⁷ En consecuencia, la validez del orden constitucional y legislativo interno no depende de su conformidad con el Derecho Internacional, aunque el incumplimiento de un tratado pueda generar responsabilidad del Estado en el plano externo.³⁸

³⁵ Kelsen, Hans. **Derecho y paz en las relaciones internacionales**. Boston, Editora Nacional, Madrid, 1943, p.53.

³⁶ Carrillo de la Rosa, Yezid y Ariza Orozco, Oscar Manuel. “*Teorías aplicables al Derecho Internacional e Interamericano*.” Enero, 2019, p.117. Disponible en línea: **Revista Jurídica Mario Alario D’Filippo**. Vol. 11, núm. 21, 2019 <<https://revistas.unicartagena.edu.co/index.php/marioalariodfilippo/article/view/2503> >(Consulta: 28 de abril de 2025)

³⁷ Ídem., p.118.

³⁸ Ídem., p.119.

No obstante, la importancia de la propuesta de Kelsen radica en la idea de un orden universal que podría, a largo plazo, facilitar la sujeción de entidades no estatales a normas internacionales, reconociéndoles como eventuales sujetos u obligados del Derecho Internacional Público.

El Derecho Internacional surgió de forma progresiva, impulsado por los cambios que trajo el fin del orden medieval y la aparición de nuevos Estados con soberanía definida. En aquel entorno, el Renacimiento favoreció el florecimiento de reflexiones filosóficas y jurídicas que buscaron coordinar una convivencia basada en normas compartidas, en lugar de imponer el mero uso de la fuerza.³⁹

La Paz de Westfalia (1648), la cual puso un fin a la guerra de los 30 y 80 años, marcó un punto de inflexión al establecer un sistema donde cada Estado era reconocido como independiente y capaz de negociar tratados. Este acuerdo simbolizó la fractura con el universalismo previo, afianzando la interacción entre Estados sobre fundamentos jurídicos, evitando de esta manera la reincidencia en sesgos políticos o religiosos.⁴⁰

En los siguientes siglos, los congresos diplomáticos y la regularidad de las negociaciones produjeron un crecimiento notable de convenios destinados a limitar la guerra o fijar pautas sobre navegación, comercio y fronteras. Esa evolución culminó en estructuras que, hacia la era contemporánea, consolidaron al Derecho Internacional como una pieza esencial de la política mundial, reflejando la búsqueda de consensos y reglas colectivas.⁴¹

Las principales referencias sobre las fuentes del Derecho Internacional aparecen en una disposición que distingue fuentes primarias y secundarias,⁴² sin consensuar de manera absoluta un orden jerárquico.⁴³ Dentro de las primarias se ubican los tratados internacionales, la costumbre y los principios generales del derecho. Por su parte, las secundarias corresponden a las decisiones judiciales y la doctrina.

³⁹ Roca Tocco, Carlos Alberto. **Origen y evolución del Derecho Internacional Público**. Buenos Aires, Universidad del Salvador, 2006, p.2.

⁴⁰ Ídem., p.3.

⁴¹ Ídem., p.4.

⁴² Artículo 38 del Estatuto de la Corte Internacional de Justicia.

⁴³ Córdova Arellano, Luis. **Derecho Internacional Público**. México, Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, 2008/2016, p.1. (Consulta: 6 de octubre de 2025).

Los tratados constituyen acuerdos formales entre dos o más sujetos del orden internacional, diseñados para crear u otorgar derechos y obligaciones. Pueden llamarse “tratado”, “convenio” o “protocolo”, sin que la denominación modifique su carácter vinculante.⁴⁴

La costumbre implica una práctica repetida de los Estados, unida a la convicción de que tal proceder es jurídicamente obligatorio. Es indispensable tanto la conducta reiterada como la aceptación de su fuerza normativa.⁴⁵

En cambio, los principios generales del derecho, que en muchas ocasiones son compartidos por la mayoría de los sistemas jurídicos internos, operan como referencia para llenar vacíos normativos e inspirar la creación de reglas internacionales.⁴⁶

En el grupo de las fuentes secundarias resaltan las decisiones judiciales y la doctrina. Aunque no crean por sí mismas obligaciones, orientan la comprensión y aplicación de las normas, sobre todo en casos complejos. También se reconoce la existencia de normas imperativas, llamadas *ius cogens*, que tienen un estatus superior al de las demás normas internacionales. Y cuya obligatoriedad no depende del consentimiento, ni pueden ser derogadas por acuerdos en contrarios.⁴⁷ Algunos ejemplos son la prohibición de genocidio, esclavitud, tortura etc. y el derecho a la libre determinación. Por último, se menciona el soft law, que alude a textos internacionales con más peso político o moral que fuerza jurídica estricta.⁴⁸

C. Sujetos del DIP: estados, organizaciones internacionales y la inclusión progresiva de otros actores.

Por consiguiente, la pregunta que surge de manera casi inmediata es: ¿Quiénes deben considerarse sujetos del Derecho Internacional Público? A primera vista, se puede deducir que, dentro del desarrollo histórico del DIP, es únicamente el Estado, ya que

⁴⁴ Ídem., p.2.

⁴⁵ Ídem., p.3.

⁴⁶ Loc.Cit.

⁴⁷ Ídem., p.22.

⁴⁸ Ídem., p.23.

tradicionalmente fue considerado el único sujeto formal del ordenamiento.⁴⁹ Esta visión que se veía indirectamente reforzada, en gran medida, por la doctrina soviética, la cual negaba la posibilidad de reconocer a las organizaciones internacionales como verdaderos sujetos del Derecho Internacional, puesto que, en última instancia, estaban compuestas por Estados.⁵⁰

Ahora bien, para proceder con la investigación, resulta necesario analizar la composición de esta figura de orden administrativo. Desde una perspectiva clásica, la existencia de un Estado se basa en características esenciales, como:

- territorio,
- población,
- poder soberano, y⁵¹
- capacidad de entrar en relaciones jurídicas con otros sujetos.⁵²

En la doctrina del Derecho Internacional Público se han formulado numerosas definiciones sobre el Estado, algunas de las cuales responden a criterios diversos. Méndez Silva y Gómez-Robledo señalan que incluso se han contabilizado más de ciento cuarenta, por lo que optan por adoptar aquella que se basa en los elementos constitutivos fundamentales. Según los autores, “el Estado es una institución político-jurídica compuesta por una población, un territorio y un poder soberano”.⁵³ A partir de estos elementos es posible comprender al Estado como sujeto del Derecho Internacional, destacando las implicaciones jurídicas que en el ámbito internacional corresponden por lo menos los elementos mencionados.

La aparición de nuevos actores, como lo pueden ser pueblos con legítimas demandas de autodeterminación, empresas transnacionales, individuos con derechos reconocidos a nivel internacional, entre otros, ha conducido a un replanteamiento del Derecho Internacional

⁴⁹ Méndez Silva, Ob.Cit., p.22.

⁵⁰ Korovin, Yevgeny y otros. **Derecho Internacional Público**. México, Editorial Grijalbo, 1963, p.93.

⁵¹ Rojas Amandi, Víctor Manuel. **Derecho Internacional Público**. México, Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México, 2010, pp. 35-26.

⁵² Méndez Silva, Ob. Cit., pp. 22-35.

⁵³ Méndez Silva, Ob. Cit., p. 23.

Público, que se ve obligado a revisar sus categorías básicas para integrar a sujetos cuya personalidad resulta parcial o emergente. Por ejemplo, el Vaticano es citado como una entidad que, pese a no ostentar plenamente la condición de Estado, es sujeto de derechos y obligaciones en la arena internacional.⁵⁴ Eventualmente, la realidad demostró que dicha postura resultaba limitada y había que extenderla todavía más.

Con la formación de organizaciones internacionales (ONU, OEA, etc.), se reconoció la personalidad propia de las entidades que operaban como actores fundamentales en el sistema internacional. En particular, la Opinión Consultiva de la Corte Internacional de Justicia sobre el Caso Bernadotte (1949) resultó decisiva al reconocer que la Organización de las Naciones Unidas ostentaba personalidad funcional en el fuero internacional, al margen de la de sus Estados miembros.⁵⁵ Esta sentencia se cita como un hito que puso fin al monopolio exclusivo del Estado como sujeto estrictamente formal del DIP, al admitir que la ONU podía proyectar su voluntad, demandar y ser demandada, así como desempeñar un papel independiente en la escena global.

En cuanto a las organizaciones internacionales, se trata de entes permanentes creados mediante acuerdo de voluntades entre dos o más Estados para la consecución de un fin común permitido por el DIP. Cuentan con voluntad propia y, al menos, con un órgano propio. Son titulares de derechos y obligaciones en el orden internacional, aunque su personalidad jurídica es derivada y limitada, opuesta a la de los Estados, que es originaria e ilimitada; nace del tratado constitutivo y se restringe a lo necesario para cumplir sus objetivos.⁵⁶

De igual modo, han aparecido organizaciones parecidas a las estatales, que se denominan como sujetos especiales del Derecho Internacional Público, entre las que destacan la ya mencionada Iglesia católica (Vaticano) y la Soberana Orden Militar de Malta.⁵⁷ Ambas poseen un régimen sui géneris que les permite celebrar tratados, mantener relaciones diplomáticas y ejercer ciertas prerrogativas en la esfera internacional, sin ser en sentido estricto, entidades Estatales. A ello se suma el reconocimiento de otros actores con

⁵⁴ Rojas Amandi, Ob. cit., p.39

⁵⁵ Méndez Silva, Ob.Cit., p.22.

⁵⁶ Rojas Amandi, Ob. Cit., pp. 38-39.

⁵⁷ Méndez Silva, Ob.Cit., p.23.

subjetividad parcial o transitoria, como pueden ser los pueblos que luchan por su liberación en el marco del principio de autodeterminación.⁵⁸ Estos últimos también necesitan cumplir con una serie de requisitos y supuestos específicos para ser considerados formalmente como sujetos de Derecho Internacional Privado.

Asimismo, el Comité Internacional de la Cruz Roja desempeña un papel fundamental en materia humanitaria, habida cuenta de que diversos tratados, incluidas las Convenciones de Ginebra, le asignan facultades y obligaciones específicas.⁵⁹

Desde otro ángulo, el individuo ha adquirido relevancia dentro del DIP a través de los instrumentos de protección de los derechos humanos, pudiendo invocar tutela, aunque de manera limitada, ante mecanismos internacionales como la Corte o la Comisión Interamericana.⁶⁰

La emergencia de nuevos factores de poder en la escena internacional lleva a examinar si entidades como las empresas transnacionales podrían o no considerarse sujetos del Derecho Internacional Público. A diferencia de los Estados, tradicionalmente reconocidos como el núcleo de la subjetividad internacional, o de las organizaciones internacionales públicas, estos sujetos muestran una notable capacidad para influir en decisiones económicas, sociales e incluso políticas a escala global.

No obstante, el simple hecho de poseer un gran poder fáctico no equivale automáticamente a ostentar personalidad jurídica internacional. Por un lado, hay autores que sostienen que las empresas transnacionales deben seguir siendo reguladas a través de la soberanía estatal, es decir, que su responsabilidad, obligaciones o disputas seguirían sujetas al ámbito del Derecho interno de los países en los que operan.⁶¹ Esta perspectiva parte del principio de que la legitimidad para imponer normas obligatorias radica en los Estados o, en su defecto, en las organizaciones internacionales formalmente constituidas por aquellos y no en entidades privadas.

⁵⁸ Ídem.,p.26.

⁵⁹ Ídem.,p.18

⁶⁰ Ídem.,p.28.

⁶¹ Ídem.,p.33.

Por otro lado, existe la postura de quienes consideran que la dimensión transfronteriza y el alcance de estas empresas generan implicaciones que rebasan la competencia exclusiva de los Estados. En un entorno de globalización, argumentan, las empresas transnacionales pueden burlar controles o fragmentar su estructura jurídica en múltiples jurisdicciones, lo cual hace difícil exigirles responsabilidades uniformes. Desde esa perspectiva, se discute la conveniencia de admitirles algún tipo de personalidad internacional o, al menos, reconocerles obligaciones directas en materia de derechos humanos o normativas internacionales de protección medioambiental y laboral.

No hay, sin embargo, (aún) un consenso sólido al respecto. Como se apunta en la presente investigación, la subjetividad internacional de las empresas transnacionales se mantiene en un estado de debate teórico:

- Quienes la rechazan invocan los principios tradicionales del Derecho Internacional, como la soberanía estatal, el monopolio normativo del Estado y el carácter interestatal del sistema jurídico.
- Quienes la apoyan destacan la urgencia de establecer mecanismos jurídicos globales capaces de vincular a los agentes privados con fuerza análoga a la de los instrumentos dirigidos a los Estados, de modo que su actuación transnacional pueda generar obligaciones y responsabilidades directas en el plano internacional.

Capítulo III

ATECEDENTES Y EVOLUCIÓN DE LA PROBLEMÁTICA.

En este capítulo se examinan los antecedentes que explican el ascenso de las empresas transnacionales como actores relevantes en la economía global y su influencia en los Estados. Primero, se revisa la evolución histórica de estas corporaciones y su impacto en la configuración de las relaciones económicas y políticas contemporáneas. Posteriormente, se expone el caso Chevron-Texaco en Ecuador, como ejemplo paradigmático que ilustra la falta de un sistema de responsabilidad internacional directa para las empresas transnacionales. De igual manera, el caso será usado como punto de partida en el siguiente apartado de análisis y discusión de esta tesis.

Finalmente, el capítulo plantea de forma evolutiva el problema central de esta investigación: la ausencia de un régimen jurídico internacional que obligue de manera vinculante a estas corporaciones a responder por violaciones graves a derechos humanos y daños ambientales. Esta problemática sirve de base para cuestionar los límites del modelo actual y explorar la necesidad de una reforma normativa en el Derecho Internacional Público.

A. Evolución e influencia de las empresas transnacionales.

Las empresas transnacionales (ETN) no son un fenómeno reciente. Su origen se vincula a las antiguas compañías mercantiles europeas como las Compañías de Indias en los siglos XVI y XVII, que operaban bajo protección imperial y realizaban actividades económicas en distintos territorios.⁶²

Sin embargo, el desarrollo moderno de estas entidades se da a partir del siglo XIX, cuando surge la necesidad de contrarrestar el proteccionismo comercial mediante la

⁶² Sánchez Díez, Ob.Cit., p. 256.

instalación de filiales en terceros países. Con ello, las empresas buscan controlar la producción y distribución en distintas regiones, consolidando su expansión más allá del comercio tradicional.⁶³

Durante el siglo XX, especialmente tras la Segunda Guerra Mundial, las ETN adquirieron una posición dominante en la economía global. Este proceso se aceleró en la segunda mitad del siglo, cuando los avances tecnológicos en transporte y comunicaciones permitieron una mayor dispersión productiva. Así, las grandes corporaciones no solo exportaban bienes, sino que también establecían unidades de producción en diversos países para aprovechar ventajas fiscales, laborales y de acceso a recursos.⁶⁴

La expansión de estas empresas también ha tenido consecuencias relevantes en los países receptores de inversión, particularmente en América Latina. El aumento de la inversión extranjera directa en la región (especialmente a partir de los años 70) fue acompañado por procesos de desregulación económica, privatización y apertura comercial que facilitaron la entrada masiva de las empresas transnacionales, casi siempre sin que existieran mecanismos efectivos de control sobre sus actividades.⁶⁵ En caso de que existieran, resultaban deficientes.

En México, este fenómeno se intensificó con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que consolidó la presencia de corporaciones extranjeras en sectores estratégicos como la energía, telecomunicaciones y manufactura.⁶⁶

Para el año 2021, las transnacionales representaban una proporción considerable del comercio y la producción mundial. Se estima que las 500 mayores empresas transnacionales concentran cerca del 25% del PIB global y controlan dos tercios del comercio internacional, lo que evidencia su enorme peso económico y político.⁶⁷

⁶³ Loc.Cit.

⁶⁴ Candelas Ramírez, Roberto. **Las empresas transnacionales**. México, Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública, Cámara de Diputados, 2018, p.14

⁶⁵ Bernal Sahagún y otros. **Empresas transnacionales en México y América Latina: ensayos sobre tecnología, clase obrera y relaciones internacionales**. México, Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1982, p.10.

⁶⁶ Candelas Ramírez, Ob.Cit., p.14.

⁶⁷ Sánchez Díez, Ob.Cit., p.257.

Este poder también se manifiesta en su capacidad para influir en las decisiones políticas y normativas de los Estados en los que operan, llegando incluso a incidir en sus marcos regulatorios y fiscales.

En América Latina, el impacto de las empresas transnacionales ha sido ambivalente. Por un lado, han contribuido a la expansión de sectores industriales y de servicios, pero también han generado procesos de concentración económica, dependencia tecnológica y afectación a industrias locales. Además, muchas de estas empresas trasladan sus beneficios a sus países de origen, limitando así el efecto redistributivo de sus actividades en las economías receptoras.⁶⁸

Esta trayectoria muestra que las empresas transnacionales ya no son solo agentes económicos, sino que se han convertido en actores globales capaces de moldear las dinámicas sociales, económicas y políticas de los países donde operan. Su influencia rebasa el ámbito financiero, afectando directamente la vida de millones de personas, especialmente en regiones como América Latina.

Allí, estas empresas no solo aportan inversión y empleo, sino que también han profundizado las desigualdades, debilitado la soberanía económica, haciendo que en ocasiones se produzcan daños irreversibles en comunidades y ecosistemas. Comprender la magnitud de su poder y la falta de mecanismos internacionales efectivos para responsabilizarlas no es solo una tarea académica; es una necesidad urgente frente a un modelo global que, con frecuencia, coloca los intereses corporativos por encima de los derechos de las personas y la protección del medio ambiente.

En el capítulo anterior se hizo mención sobre una propuesta visual del crecimiento y expansión que han tenido estas empresas sobre otros Estados, con el fin de lograr visualizar la supremacía económica de las empresas se presentan las siguientes tablas:

⁶⁸ Sahagún y otros, Ob.Cit., p.13.

Comparación ilustrativa entre el Producto Interno Bruto (PIB) de países seleccionados y los ingresos anuales de empresas transnacionales

El Producto Interno Bruto (PIB) representa el valor total de los bienes y servicios producidos por un país ⁶⁹, mientras que la capitalización de mercado refleja el valor de una empresa con base en el precio de sus acciones en circulación.⁷⁰ Su comparación permite dimensionar la magnitud del poder económico corporativo frente al de los Estados. Asimismo, se consideran los ingresos anuales de las empresas para analizar su capacidad real de generación de riqueza. El objetivo es evidenciar la influencia global de las corporaciones transnacionales en relación con las economías nacionales.

⁶⁹ Cuéntame de México. “Usa la geografía para descubrir México”. s.f. Disponible en línea: Autor. <<https://cuentame.inegi.org.mx/explora/economia/pib/>> (Consulta: Oct. 29 , 2005)

⁷⁰ FINRA. “Market Cap Explicada”. Septiembre, 2022. Disponible en línea: Autor. <<https://www.finra.org/investors/insights/market-cap>> (Consulta: Oct. 29 2005)

Comparación del market cap (2025) de Apple con el PIB (2024) de Estados			
APPLE			
Market cap (Octubre 2025)	País	PIB (2024)	Resultado
\$2.46 trillones de USD	México	\$1.85 Trillones de USD	MC > PIB
	Japón	\$4.026 Trillones de USD	MC < PIB
	España	\$1.65 Trillones de USD	MC > PIB
	Italia	\$2.19 Trillones de USD	MC > PIB
	Canadá	\$2.32 Trillones de USD	MC > PIB
	Alemania	\$4.65 Trillones de USD	MC < PIB
	China	\$19.23 Trillones de USD	MC > PIB
	Francia	\$3.16 Trillones de USD	MC < PIB
	Reino Unido	\$3.64 Trillones de USD	MC < PIB
	Estados Unidos	\$29.18 Trillones de USD	MC > PIB

Fuente: Elaboración propia con datos consultados a la fecha de 29 de octubre 2025 con datos del Grupo Banco mundial ⁷¹ y Trading view. ⁷²

Comparación del market cap (2025) de NVIDIA con el PIB (2024) de Estados			
NVIDIA			
Market cap (Octubre 2025)	País	PIB (2024)	Resultado
\$5.03 trillones de USD	México	\$1.85 Trillones de USD	MC > PIB
	Japón	\$4.026 Trillones de USD	MC > PIB
	España	\$1.65 Trillones de USD	MC > PIB
	Italia	\$2.19 Trillones de USD	MC > PIB
	Canadá	\$2.32 Trillones de USD	MC > PIB
	Alemania	\$4.65 Trillones de USD	MC > PIB
	China	\$19.23 Trillones de USD	MC < PIB
	Francia	\$3.16 Trillones de USD	MC > PIB
	Reino Unido	\$3.64 Trillones de USD	MC > PIB
	Estados Unidos	\$29.18 Trillones de USD	MC < PIB

Fuente: Elaboración propia con datos consultados a la fecha de 29 de octubre 2025 con datos del Grupo Banco mundial ⁷³ y Trading view. ⁷⁴

⁷¹ Grupo Banco Mundial. "PIB". s.f. Disponible en línea: Autor. <<https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD>> (Consulta: Oct. 29 2005)

⁷²Trading view. "Principales empresas: empresas mundiales de gran capitalización". s.f. Disponible en línea: Autor. <<https://es.tradingview.com/markets/world-stocks/worlds-largest-companies/>> (Consulta: Oct. 29 2005)

⁷³ Grupo Banco Mundial, Ob.Cit.

⁷⁴ Trading view.Ob.Cit.

Comparación del market cap (2025) de Amazon con el PIB (2024) de Estados			
AMAZON			
Market cap (Octubre 2025)	País	PIB (2024)	Resultado
\$2.46 trillones de USD	México	\$1.85 Trillones de USD	MC > PIB
	Japón	\$4.026 Trillones de USD	MC < PIB
	España	\$1.65 Trillones de USD	MC > PIB
	Italia	\$2.19 Trillones de USD	MC > PIB
	Canadá	\$2.32 Trillones de USD	MC > PIB
	Alemania	\$4.65 Trillones de USD	MC < PIB
	China	\$19.23 Trillones de USD	MC > PIB
	Francia	\$3.16 Trillones de USD	MC < PIB
	Reino Unido	\$3.64 Trillones de USD	MC < PIB
	Estados Unidos	\$29.18 Trillones de USD	MC > PIB

Fuente: Elaboración propia con datos consultados a la fecha de 29 de octubre 2025 con datos del Grupo Banco mundial ⁷⁵ y Trading view. ⁷⁶

Comparación del market cap (2025) de Apple con el PIB (2024) de Estados			
SAUDI ARABIAN OIL CO.			
Market cap (Octubre 2025)	País	PIB (2024)	Resultado
\$5.03 trillones de USD	México	\$1.85 Trillones de USD	MC > PIB
	Japón	\$4.026 Trillones de USD	MC > PIB
	España	\$1.65 Trillones de USD	MC > PIB
	Italia	\$2.19 Trillones de USD	MC > PIB
	Canadá	\$2.32 Trillones de USD	MC > PIB
	Alemania	\$4.65 Trillones de USD	MC > PIB
	China	\$19.23 Trillones de USD	MC < PIB
	Francia	\$3.16 Trillones de USD	MC > PIB
	Reino Unido	\$3.64 Trillones de USD	MC > PIB
	Estados Unidos	\$29.18 Trillones de USD	MC < PIB

Fuente: Elaboración propia con datos consultados a la fecha de 29 de octubre 2025 con datos del Grupo Banco mundial ⁷⁷ y Trading view. ⁷⁸

⁷⁵ Grupo Banco Mundial, Ob.Cit.

⁷⁶ Trading view.Ob.Cit.

⁷⁷ Grupo Banco Mundial, Ob.Cit.

⁷⁸ Trading view.Ob.Cit.

Comparación de ingresos anuales (2024) de Walmart con el PIB (2024) de Estados

WALMART			
ingresos anuales	País	PIB (2024)	Resultado
\$648.1 trillones de USD	México	\$1.85 Trillones de USD	MC > PIB
	Japón	\$4.026 Trillones de USD	MC > PIB
	España	\$1.65 Trillones de USD	MC > PIB
	Italia	\$2.19 Trillones de USD	MC > PIB
	Canadá	\$2.32 Trillones de USD	MC > PIB
	Alemania	\$4.65 Trillones de USD	MC > PIB
	China	\$19.23 Trillones de USD	MC > PIB
	Francia	\$3.16 Trillones de USD	MC > PIB
	Reino Unido	\$3.64 Trillones de USD	MC > PIB
	Estados Unidos	\$29.18 Trillones de USD	MC > PIB

Fuente: Elaboración propia con datos consultados a la fecha de 29 de octubre 2025 con datos del Grupo Banco mundial ⁷⁹ y Bankinter. ⁸⁰

Comparación de ingresos anuales (2024) de Apple con el PIB (2024) de Estados

APPLE			
ingresos anuales	País	PIB (2024)	Resultado
\$383.3 trillones de USD	México	\$1.85 Trillones de USD	MC > PIB
	Japón	\$4.026 Trillones de USD	MC > PIB
	España	\$1.65 Trillones de USD	MC > PIB
	Italia	\$2.19 Trillones de USD	MC > PIB
	Canadá	\$2.32 Trillones de USD	MC > PIB
	Alemania	\$4.65 Trillones de USD	MC > PIB
	China	\$19.23 Trillones de USD	MC > PIB
	Francia	\$3.16 Trillones de USD	MC > PIB
	Reino Unido	\$3.64 Trillones de USD	MC > PIB
	Estados Unidos	\$29.18 Trillones de USD	MC > PIB

Fuente: Elaboración propia con datos consultados a la fecha de 29 de octubre 2025 con datos del Grupo Banco mundial ⁸¹ y Trading view. ⁸²

⁷⁹ Grupo Banco Mundial, Ob.Cit.

⁸⁰ Bankinter. "Las empresas más grandes del mundo por ingresos". s.f. Disponible en línea: Autor.

<<https://www.bankinter.com/blog/empresas/mayores-empresas-mundo-ingresos>>(Consulta: Oct. 29 , 2005)

⁸¹ Grupo Banco Mundial, Ob.Cit.

⁸² Bankinter.Ob.Cit.

Comparación de ingresos anuales (2024) de Costco con el PIB (2024) de Estados			
COSTCO			
ingresos anuales	País	PIB (2024)	Resultado
\$242.3 trillones de USD	México	\$1.85 Trillones de USD	MC > PIB
	Japón	\$4.026 Trillones de USD	MC > PIB
	España	\$1.65 Trillones de USD	MC > PIB
	Italia	\$2.19 Trillones de USD	MC > PIB
	Canadá	\$2.32 Trillones de USD	MC > PIB
	Alemania	\$4.65 Trillones de USD	MC > PIB
	China	\$19.23 Trillones de USD	MC > PIB
	Francia	\$3.16 Trillones de USD	MC > PIB
	Reino Unido	\$3.64 Trillones de USD	MC > PIB
	Estados Unidos	\$29.18 Trillones de USD	MC > PIB

Fuente: Elaboración propia con datos consultados a la fecha de 29 de octubre 2025 con datos del Grupo Banco mundial ⁸³ y Trading view. ⁸⁴

Comparación de ingresos anuales (2024) de Chevron con el PIB (2024) de Estados			
CHEVRON			
ingresos anuales	País	PIB (2024)	Resultado
\$200.9 trillones de USD	México	\$1.85 Trillones de USD	MC > PIB
	Japón	\$4.026 Trillones de USD	MC > PIB
	España	\$1.65 Trillones de USD	MC > PIB
	Italia	\$2.19 Trillones de USD	MC > PIB
	Canadá	\$2.32 Trillones de USD	MC > PIB
	Alemania	\$4.65 Trillones de USD	MC > PIB
	China	\$19.23 Trillones de USD	MC > PIB
	Francia	\$3.16 Trillones de USD	MC > PIB
	Reino Unido	\$3.64 Trillones de USD	MC > PIB
	Estados Unidos	\$29.18 Trillones de USD	MC > PIB

Fuente: Elaboración propia con datos consultados a la fecha de 29 de octubre 2025 con datos del Grupo Banco mundial ⁸⁵ y Trading view. ⁸⁶

⁸³ Grupo Banco Mundial, Ob.Cit.

⁸⁴ Bankinter.Ob.Cit.

⁸⁵ Grupo Banco Mundial, Ob.Cit.

⁸⁶ Bankinter.Ob.Cit.

B. El caso Chevron-Texaco: un ejemplo paradigmático de impunidad corporativa internacional.

El análisis del caso Chevron-Texaco refleja de manera concreta las deficiencias del sistema internacional actual para responsabilizar a las empresas transnacionales. Esta situación no es un hecho aislado, sino parte de una problemática estructural que afecta a múltiples regiones y contextos. En este sentido, el siguiente apartado expone el problema jurídico de fondo y las limitaciones que enfrenta el régimen de responsabilidad internacional vigente por medio de un caso destacado en la materia.

Entre 1964 y 1992, Texaco, una empresa petrolera con sede en Nueva York, por medio de su filial de nombre Chevron, realizó actividades de extracción petrolera en la Amazonía ecuatoriana, específicamente en las provincias de Sucumbíos y Orellana.⁸⁷ Durante casi tres décadas, las operaciones de la empresa provocaron una grave contaminación ambiental, descargando residuos tóxicos y petróleo en ríos, suelos y fuentes de agua. Las acciones descritas provocaron un daño directo masivo a la salud y entorno de comunidades aledañas.⁸⁸

La demanda fue iniciada por cerca de 30,000 personas afectadas, y en 2011, la Corte Provincial de Sucumbíos condenó a Chevron a pagar 9,500 millones de dólares por la reparación de daños ambientales y humanos. Esta condena fue calificada como una victoria histórica para las comunidades de la Amazonía.⁸⁹

Sin embargo, Chevron retiró sus activos de Ecuador y llevó el caso a arbitraje internacional bajo el Tratado Bilateral de Inversión entre Ecuador y Estados Unidos. En paralelo, desplegó una estrategia legal masiva, contratando a más de 2,000 abogados y bufetes internacionales con el objetivo de bloquear la ejecución de la sentencia y contrademandar al Estado ecuatoriano.⁹⁰

⁸⁷ López Torres, Fabiola. “*Chevron vs. Ecuador: arbitraje internacional e impunidad corporativa*”. Noviembre, 2017. Disponible en: **OpenDemocracy**<<https://www.opendemocracy.net/es/democraciaabierta-es/chevron-vs-ecuador-arbitraje-internacional-e-impunidad-corporativa/>>(Consulta: 28 de abril de 2025).

⁸⁸ Loc.Cit.

⁸⁹ BBC News Mundo, “Caso Chevron en Ecuador: la batalla legal que comenzó hace más de 25 años y por qué no parece cerca de terminar”, *BBC Mundo*, 7 de septiembre de 2018. Disponible en línea en: <<https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-45454965>> (Consulta: 28 de abril de 2025).

⁹⁰ Loc.Cit.

En 2018, el tribunal arbitral falló a favor de Chevron, argumentando que el proceso en Ecuador estuvo viciado por supuestos actos de corrupción y fraude procesal, alegación que hasta la fecha se encuentra desplegada en los portales oficiales de la empresa. Chevron afirma que cumplió con un plan de remediación ambiental aprobado por Ecuador en los años 90 y sostiene que la contaminación persistente es atribuible exclusivamente a la petrolera estatal Petroecuador.⁹¹

No obstante, reportes como el de la BBC indican que la situación ambiental en la Amazonía ecuatoriana no ha mejorado. Las comunidades continúan expuestas a contaminación de ríos y suelos, mientras que estudios independientes han detectado la presencia de sustancias tóxicas en las zonas operadas por Texaco durante décadas.

Este caso revela una de las principales tensiones que aborda esta tesis: la capacidad de las empresas transnacionales para evadir la responsabilidad internacional, aun cuando existen daños comprobados. Mientras las víctimas acudieron a la justicia ordinaria buscando reparación, la empresa logró, a través del arbitraje internacional, desviar la carga jurídica hacia el Estado ecuatoriano, dejando sin respuesta directa a las comunidades afectadas.

Por consiguiente, este conflicto se ha convertido en un símbolo global. En él convergen los límites del soft law, como los Principios Rectores de la ONU, y la urgencia de establecer un régimen internacional vinculante que impida que los derechos de las personas queden subordinados al poder económico de las grandes empresas transnacionales.

C. Análisis.

Si las empresas transnacionales fueran sujetos de derecho internacional con obligaciones directas, el caso Chevron-Texaco posiblemente habría seguido otro camino. Las comunidades podrían demandar de forma directa a la empresa matriz y a sus filiales ante un tribunal internacional orientado a reparar daños. La empresa no habría podido mover el centro del conflicto a un arbitraje entre Estado e inversor para desplazar la discusión. El

⁹¹ Chevron Corporation. “*Demanda en Ecuador*”. Disponible en línea en: **Autor**, Ecuador Fondo< <https://www.chevron.com/ecuador>>. (Consulta: Octubre 6, 2025)

proceso se sostendría en las preguntas que jurídicamente quedaron sin resolver: ¿Quién dañó?, ¿Cómo se previene que siga ocurriendo? ¿Y cómo se repara de manera efectiva?

La atribución sería más clara. Bastaría probar que la empresa operó en la zona, que la actividad era riesgosa y que hay contaminación compatible con esa operación. Con esos elementos se activaría una presunción razonable de responsabilidad. Desde ahí, la carga pasaría a la empresa, que tendría que demostrar que cumplió su deber de debida diligencia: identificar riesgos, prevenirlos, mitigarlos y remediar a tiempo. Haber presentado un plan aprobado por una autoridad local no alcanzaría si el daño persiste en ríos y suelos.

Las medidas cautelares serían reales. Se podrían congelar activos de la empresa en distintas jurisdicciones. El retiro de activos del país no bloquearía la ejecución. La decisión tendría efectos en los Estados que acepten el sistema y permitiría cobrar donde la empresa tenga bienes.

Tampoco serviría fraccionar la responsabilidad entre filiales, contratistas o la petrolera estatal si el daño es uno solo. El tribunal podría declarar responsabilidad solidaria y ordenar que la empresa y quienes actuaron bajo su control respondan de manera conjunta. Luego, si corresponde, esos actores podrían ajustar entre sí cuánto paga cada uno, pero sin dejar a las personas afectadas esperando una reparación que no llega.

Con obligaciones directas y un espacio claro para exigir las, litigar para dilatar deja de ser rentable. La empresa sabría que, si el daño continúa o no se remedia a tiempo, responde con sus activos y con cambios de conducta verificables. El resultado esperado en un caso como Chevron-Texaco sería menos impunidad y algún tipo de compensación que incluya limpieza efectiva, atención a la salud, indemnización y garantías de no repetición. Eso es, en concreto, lo que persigue esta tesis cuando propone mover a las empresas al terreno de la responsabilidad internacional.

Capítulo IV.

REGULACIÓN ESENCIAL: INSTRUMENTOS Y NORMATIVA.

Este capítulo reúne la regulación esencial aplicable a la conducta de las empresas transnacionales en materia de derechos humanos y medio ambiente. El recorrido es cronológico y busca, en cada instrumento, precisar su alcance material, su fuerza normativa (vinculante o de soft law), los sujetos obligados y el grado de cobertura sobre la cadena de valor. Se aplican criterios constantes de análisis: exigibilidad, ejecutabilidad, acceso a remedios y capacidad preventiva (debida diligencia y trazabilidad).

El desarrollo parte del Proyecto de Código de Conducta de las Naciones Unidas para Empresas Transnacionales (1983) como antecedente temprano; continúa con los Principios Rectores sobre Empresas y Derechos Humanos (2011), que ordenan la agenda en torno a proteger, respetar y remediar; incorpora el Acuerdo de Escazú (2018) por su reconocimiento sustantivo del derecho a un medio ambiente sano y sus garantías de información, participación y justicia; y cierra con los avances de la Unión Europea: la Directiva de la UE sobre Informes de Sostenibilidad Corporativa (CSRD) (2022), centrada en transparencia y reporte verificable. Finalmente, la Directiva de diligencia debida en materia de sostenibilidad (2024), que introduce obligaciones legales directas y responsabilidad civil a lo largo de la cadena de actividades.

El propósito no es solo describir, sino poner a prueba la eficacia de cada ordenamiento frente a la pregunta de investigación. La lectura conjunta mostrará el tránsito desde estándares voluntarios hacia obligaciones más firmes, así como los vacíos que explican por qué la respuesta sigue siendo insuficiente ante daños transfronterizos. Con esta base, la sección de análisis que cierra el capítulo pondera fortalezas y límites de cada instrumento en relación con la tesis central.

A. Regulación instrumentos y normativa principal.

Regulación no vinculante:

1. Proyecto de Código de Conducta de las Naciones Unidas para Empresas Transnacionales. (1983)

A finales de los años setenta, surgió la necesidad de establecer un marco normativo internacional para regular las actividades de las empresas transnacionales, en respuesta al creciente poder económico y político que estas acumulaban en diversas regiones del mundo. En este contexto, el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas promovió la creación de una Comisión de Empresas Transnacionales, cuya principal labor sería elaborar un Código de Conducta aplicable a estas entidades.⁹²

El Proyecto de Código de Conducta de 1983 representó un esfuerzo pionero para establecer principios comunes que orientaran el comportamiento de las empresas transnacionales, con base en la soberanía de los Estados, la protección de los derechos humanos y el respeto a las normas nacionales e internacionales. El Código definía a las empresas transnacionales como aquellas que, independientemente de su forma jurídica, operan en dos o más países a través de una estructura de adopción de decisiones coherentes y una estrategia común, con vínculos de propiedad o de otra naturaleza que permiten ejercer una influencia significativa sobre sus entidades.⁹³

Uno de los principios rectores del Proyecto consistía en la obligación de las empresas de respetar la soberanía nacional y cumplir las leyes y regulaciones de los Estados donde operaran. Asimismo, el Código establecía que las empresas transnacionales deberían abstenerse de cualquier tipo de injerencia en los asuntos políticos internos de los países anfitriones y evitar prácticas corruptas, contribuyendo de forma activa al desarrollo económico y social de los Estados receptores.⁹⁴

La protección de los derechos humanos, las condiciones laborales dignas y la preservación del medio ambiente también figuraban entre los objetivos fundamentales del

⁹² Naciones Unidas. **Proyecto de Código de Conducta de las Naciones Unidas para las Empresas Transnacionales**, Nueva York, 1983.p. 1.

⁹³ Loc.Cit.

⁹⁴ Ídem., p.7.

Código. Las empresas debían aplicar estándares adecuados en materia de empleo, capacitación, condiciones de trabajo y relaciones laborales, en consonancia con los principios de la Organización Internacional del Trabajo.⁹⁵

Un aspecto relevante del proyecto era su carácter de aplicación universal, pues pretendía establecer un conjunto de reglas básicas para todas las empresas transnacionales, independientemente del país de origen o de recepción.⁹⁶

Esto reflejaba una preocupación creciente en la comunidad internacional: evitar que las corporaciones aprovecharan las diferencias entre legislaciones nacionales para eludir sus responsabilidades.

A pesar de su importancia, el Proyecto no logró consolidarse como instrumento vinculante. Persistieron profundas diferencias entre los Estados desarrollados, que deseaban mantener un carácter voluntario y declarativo del Código, y los países en desarrollo, que buscaban un instrumento obligatorio capaz de equilibrar las relaciones entre Estados y corporaciones privadas.

Desde la perspectiva de esta investigación, el Proyecto de Código de Conducta fue un paso temprano pero significativo en el reconocimiento de que las empresas transnacionales, debido a su capacidad de influir en las dinámicas sociales, económicas y ambientales de los países en los que operan, no podían quedar completamente fuera del alcance de la responsabilidad jurídica internacional. Aunque su fracaso para convertirse en derecho vinculante reflejó las limitaciones políticas de la época, su contenido sigue siendo un antecedente esencial para los esfuerzos posteriores por establecer un régimen internacional de responsabilidad empresarial.

Este instrumento, aun en su versión inconclusa, muestra que ya en las décadas de los setenta y ochenta se reconocía el problema central que esta tesis aborda, traducido a la necesidad de sujetar a las empresas transnacionales a principios y normas que no dependieran

⁹⁵ López-Francos de Busturia, Andrea Ariadna. **Derechos Humanos. Empresas Transnacionales y Responsabilidad Social Empresarial**. Bogotá, Otzenhausen, Madrid, 2015, p.196. Disponible en línea: Berg Institute. org <<https://www.berg-institute.org/wp-content/uploads/empresayddhh.pdf>>(Consulta: Octubre 6, 2025)

⁹⁶ Naciones Unidas, Ob.Cit., p.7.

exclusivamente de la voluntad soberana de los Estados, sino que respondieran a los valores y exigencias de la comunidad internacional en su conjunto.

2. Principios Rectores sobre Empresas y Derechos Humanos de la ONU. (2011)

En 2011, el Consejo de Derechos Humanos de la ONU aprobó los Principios Rectores sobre Empresas y Derechos Humanos, un instrumento que establece el marco básico para abordar el impacto de las actividades empresariales en los derechos humanos a nivel mundial.⁹⁷ Estos Principios no crean nuevas obligaciones jurídicas, sino que clarifican las existentes y buscan cerrar las brechas de protección, articulando tres pilares fundamentales: el deber del Estado de proteger, la responsabilidad de las empresas de respetar y el acceso a mecanismos de reparación para las víctimas.⁹⁸

El primer pilar reconoce que los Estados continúan siendo los principales garantes de los derechos humanos, obligados a prevenir, investigar y sancionar los abusos cometidos por empresas dentro de su jurisdicción.⁹⁹ Esta obligación implica que los Estados deben adoptar leyes, políticas y sistemas judiciales adecuados para regular eficazmente las actividades empresariales. No obstante, se reconoce que esta labor se torna insuficiente ante la magnitud y la naturaleza transfronteriza de las operaciones de muchas empresas transnacionales.

El segundo pilar introduce un cambio esencial en la cultura empresarial internacional, la responsabilidad de las empresas de respetar los derechos humanos. Aunque esta responsabilidad no se basa en un tratado vinculante, impone a las empresas la exigencia de evitar infringir derechos y de abordar los impactos negativos con los que estén directamente vinculadas, incluso cuando no sean causados de manera intencional.¹⁰⁰ Igualmente, exhortando a las empresas a que adopten políticas de derechos humanos, realicen

⁹⁷ Oficina de Actividades para los Trabajadores (ACTRAV). **Principios Rectores de las Naciones Unidas sobre Empresas y Derechos Humanos**, 2011, p.2. Disponible en línea: Autor, < <https://www.ilo.org/es/publications/principios-rectores-de-las-naciones-unidas-sobre-empresas-y-derechos>> (Consulta: 28 de abril de 2025)

⁹⁸ Oficina de Actividades para los Trabajadores, Ob.Cit, p.4.

⁹⁹ Loc.Cit.

¹⁰⁰ Loc.Cit.

evaluaciones de impacto, integren los resultados en sus operaciones y hagan un seguimiento de sus acciones.¹⁰¹

La debida diligencia en derechos humanos es el corazón operativo del segundo pilar. Consiste en identificar, prevenir, mitigar y rendir cuentas sobre los efectos adversos que sus actividades puedan tener en los derechos humanos.¹⁰² Este enfoque, aunque inicialmente voluntario, ha inspirado la creación de normativas obligatorias en algunas jurisdicciones, como se ha visto recientemente en la Directiva de Diligencia Debida de la Unión Europea.

El tercer pilar de los Principios destaca el acceso a mecanismos de reparación efectivos para las víctimas de abusos empresariales. Reconoce la necesidad de fortalecer los sistemas judiciales y no judiciales (como los mecanismos internos de las empresas o las instancias nacionales de mediación) para asegurar que las personas afectadas puedan buscar justicia de forma efectiva.¹⁰³

Aunque los Principios Rectores han logrado posicionar la agenda de empresas y derechos humanos en el plano internacional, cojea del mismo lado que los demás ordenamientos, su naturaleza no vinculante. Sin obligaciones jurídicas estrictas ni sanciones, su implementación depende en gran medida de la voluntad política de los Estados y del compromiso voluntario de las empresas.¹⁰⁴ Este carácter flexible ha permitido avances en políticas empresariales de responsabilidad social, pero resulta insuficiente frente a casos graves de violaciones a derechos humanos donde las víctimas enfrentan enormes obstáculos para obtener reparación.

Desde la perspectiva crítica de esta investigación, los Principios Rectores representan un avance importante en la configuración de estándares de conducta para las empresas transnacionales, pero su impacto efectivo sigue siendo limitado mientras no exista un régimen jurídico internacional que imponga obligaciones coercibles a estos actores.

¹⁰¹ Red Española del Pacto Mundial, *Aplica los Principios Rectores de Empresas y Derechos Humanos en tres sencillos pasos*, Red Española del Pacto Mundial, Madrid, 16 de noviembre de 2022. Disponible en línea: Autor, <<https://www.pactomundial.org/noticia/aplica-los-principios-rectores-de-empresas-y-dd-hh-en-tres-sencillos-pasos/>>(Consulta: 28 de abril de 2025).

¹⁰² Ídem., p.3

¹⁰³ Ídem., p.4.

¹⁰⁴ Red española, Ob.,Cit.

Reconocer este vacío es esencial para entender por qué, en la práctica, las grandes corporaciones pueden operar al margen de una verdadera rendición de cuentas global.

3. Directiva europea sobre diligencia debida de las empresas en materia de sostenibilidad. (2024)

La reciente Directiva sobre diligencia debida de las empresas en materia de sostenibilidad, aprobada por el Consejo de la Unión Europea el 24 de mayo de 2024, constituye un hito en la evolución del marco regulatorio internacional.¹⁰⁵ Esta directiva introduce por primera vez obligaciones legales directas para las grandes empresas en relación con los efectos adversos de sus actividades sobre los derechos humanos y el medio ambiente, no solo en sus operaciones directas, sino también a lo largo de toda su cadena de actividades, incluyendo filiales y socios comerciales.¹⁰⁶

Las empresas alcanzadas por esta regulación son aquellas que cuentan con más de 1,000 empleados y un volumen de negocios superior a los 450 millones de euros, sin importar si su actividad se centra en la producción de bienes, la prestación de servicios, la distribución, el transporte o el almacenamiento.¹⁰⁷ Estas empresas deberán implementar un sistema de supervisión basado en el riesgo, orientado a prevenir, mitigar o reparar los perjuicios a los derechos humanos y al medio ambiente derivados de sus operaciones o de las de sus filiales y socios.

Un aspecto crucial de la Directiva es la creación de mecanismos de responsabilidad civil. Si una empresa incumple sus obligaciones de debida diligencia, podrá ser considerada responsable de los daños causados y estará obligada a indemnizar íntegramente a las víctimas afectadas.¹⁰⁸ Este esquema rompe con el modelo anterior, en el cual las afectaciones derivadas de la actividad empresarial quedaban, en la mayoría de los casos, limitadas a

¹⁰⁵ Consejo de la Unión Europea, Directiva sobre diligencia debida de las empresas en materia de sostenibilidad: el Consejo da su aprobación definitiva. Consejo de la Unión Europea, Bruselas, 24 de mayo de 2024. Disponible en línea en: <<https://www.consilium.europa.eu/press.>> (Consulta: Abril 28, 2025)

¹⁰⁶ Loc.Cit.

¹⁰⁷ Loc.Cit.

¹⁰⁸ Loc.Cit.

mecanismos de responsabilidad estatal o contractual, y no implicaban consecuencias directas para las propias empresas en el plano internacional.

Adicionalmente, la Directiva establece que las empresas deberán adoptar y ejecutar un plan de transición climática alineado con los objetivos del Acuerdo de París, impulsando una transformación estructural hacia prácticas más sostenibles.¹⁰⁹

El calendario de implementación de la Directiva es progresivo, conforme al tamaño y volumen de negocios de las empresas: aquellas con más de 5,000 empleados y 1,500 millones de euros en volumen de negocios deberán cumplirla tres años después de la entrada en vigor; las empresas con más de 3,000 empleados y 900 millones de euros, en cuatro años; y las de más de 1,000 empleados y 450 millones de euros, en cinco años.¹¹⁰

Con esta normativa, se consolida la idea de que las grandes empresas deben asumir un rol activo en la protección de los derechos humanos y del medio ambiente, no como un acto de voluntarismo o responsabilidad social corporativa, sino como una obligación jurídica susceptible de generar responsabilidad legal. Tal como señaló Pierre-Yves Dermagne, viceprimer ministro y ministro de Economía y Trabajo de Bélgica, la Directiva constituye "un paso concreto y significativo para hacer de la UE un lugar mejor para vivir".¹¹¹

Aunque este instrumento es de aplicación regional europea, su importancia radica en que sienta un precedente relevante en el camino hacia la construcción de un régimen internacional de responsabilidad empresarial, que hasta ahora ha carecido de mecanismos jurídicos efectivos y coercitivos.

Regulación vinculante:

4. Acuerdo de Escazú. (2018)

El Acuerdo de Escazú, firmado en 2018 y en vigor desde 2021, constituye un hito en América Latina en materia de protección ambiental y derechos humanos.¹¹² Basado en el

¹⁰⁹ Loc.Cit.

¹¹⁰ Consejo de la Unión Europea, Ob.Cit., p.2.

¹¹¹ Loc.Cit.

¹¹² Niedrist, Gerhard y Figueroa Bello, Aida. "El Acuerdo Ambiental Regional de Escazú: una comparación con la Convención de Aarhus." Febrero, 2024, p.173. Disponible en línea: **Revista del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma**

Principio 10 de la Declaración de Río de 1992, el tratado garantiza tres pilares fundamentales: el derecho a la información ambiental, la participación pública y el acceso a la justicia en asuntos ambientales.¹¹³ Es importante recurrir directamente a la mención del padre de este acuerdo, el Acuerdo de Aarhus proclamado en Dinamarca durante 1998, con la misma finalidad de regular formalmente y de forma detallada el Principio 10 de la Declaración de Río.

A diferencia de instrumentos anteriores, el Acuerdo de Escazú reconoce expresamente el derecho humano a vivir en un medio ambiente sano, elevando esta protección a un plano sustantivo y no solo procedimental. Este rasgo le confiere un carácter de tratado de derechos humanos plenamente vinculante para los Estados que lo ratifican, superando las limitaciones técnicas de convenios previos como el de Aarhus, que aunque inspiró su estructura, no incorpora de forma explícita este reconocimiento.¹¹⁴

El tratado, además, adopta el principio pro persona, obligando a que, en caso de conflicto de normas, prevalezca la interpretación más favorable al individuo.¹¹⁵ Esto implica una apertura interpretativa que refuerza los derechos humanos ambientales frente a ambigüedades normativas.

En cuanto al derecho de acceso a la información, el Acuerdo obliga a los Estados a garantizar el acceso libre y efectivo a la información ambiental en posesión de autoridades, bajo el principio de máxima divulgación.¹¹⁶ A diferencia del Convenio de Aarhus, Escazú refuerza el acceso para grupos vulnerables, reconociendo que no todos los sectores sociales pueden ejercer sus derechos en igualdad de condiciones.¹¹⁷

En materia de participación pública, el acuerdo establece mecanismos para que la ciudadanía intervenga en procesos de toma de decisiones sobre actividades que puedan afectar significativamente al medio ambiente.¹¹⁸ No obstante, su redacción ha sido criticada

de México, *Anuario Mexicano de Derecho Internacional*. Vol. XX, 2024 <<https://revistas.juridicas.unam.mx/index.php/derecho-internacional/article/view/18151>> (Consulta: Octubre 6, 2025)

¹¹³ Niedrist, Ob.Cit., p.175.

¹¹⁴ Ídem., p.180.

¹¹⁵ Loc.Cit.

¹¹⁶ Ídem., p.181.

¹¹⁷ Ídem., p.182.

¹¹⁸ Loc.Cit.

por ser vaga y carecer de definiciones claras sobre los proyectos que obligarían a abrir procesos participativos, lo que podría limitar su efectividad si no se desarrolla normativamente a nivel interno.¹¹⁹

Respecto al acceso a la justicia, el tratado garantiza vías judiciales y administrativas para impugnar decisiones que afecten el medio ambiente, incluyendo procedimientos para proteger los derechos de acceso a la información y a la participación pública.¹²⁰ Además, prevé asistencia técnica y jurídica a personas y grupos en situación de vulnerabilidad.¹²¹

Un aspecto distintivo del Acuerdo de Escazú es su énfasis en la protección de los defensores ambientales. Ante los altos índices de violencia en América Latina (donde se concentra el 70% de los asesinatos de activistas ambientales en el mundo), el tratado reconoce la necesidad de adoptar medidas específicas para garantizar su vida e integridad.¹²² Es la primera vez que un instrumento vinculante reconoce y garantiza los derechos de los defensores ambientales, ampliando el ámbito de cumplimiento del acuerdo. Quizá sea este uno de sus mayores problemas: la pretensión de abarcarlo todo con frecuencia produce resultados deficientes.

El Acuerdo de Escazú enfrenta aún grandes obstáculos para su cumplimiento efectivo. América Latina sigue siendo la región más peligrosa del mundo para los defensores del medio ambiente. En la última década, el 68% de los asesinatos de ambientalistas reportados a nivel global ocurrieron en esta región, y en 2021 tres cuartas partes de las víctimas eran latinoamericanas.¹²³ Esto demuestra que uno de los propósitos centrales del tratado, la protección de los líderes ambientales, todavía no se materializa en los hechos.

A pesar de haber sido firmado por veinticuatro países, solo quince lo habían ratificado para 2023. Entre los que aún no lo habían hecho se encontraban Brasil, Colombia, Costa Rica, Guatemala, Paraguay, Perú, República Dominicana, Jamaica, Haití y Dominica.¹²⁴ La

¹¹⁹ Niedrist Ob.Cit., p.183.

¹²⁰ Ídem., p.184.

¹²¹ Loc.Cit.

¹²² Ídem, p.185.

¹²³ Monsalve, María. ' "Los países de América Latina discuten el Acuerdo de Escazú y la protección de líderes ambientales" . Ciudad de México: Abril 20, 2023. Disponible en línea: **El País**<<https://elpais.com/america-futura/2023-04-20/los-paises-de-america-latina-discuten-el-acuerdo-de-escazu-y-la-proteccion-de-lideres-ambientales.html#>> (Consultado: Octubre 30, 2025)

¹²⁴ Loc.cit.

falta de ratificación por parte de esos países sigue vigente hasta este momento, limitando su alcance y reflejando las resistencias políticas y económicas que aún rodean la agenda ambiental regional.

El caso de Colombia evidencia con claridad estas dificultades. Aunque el acuerdo fue sancionado por el presidente Gustavo Petro en noviembre de 2022, continúa detenido en la Corte Constitucional a la espera de la ponencia del magistrado Jorge Enrique Ibáñez.¹²⁵ Durante este tiempo se han planteado cuestionamientos sobre la soberanía nacional y la seguridad jurídica, lo que ha frenado su aplicación. Mientras tanto, el país se mantiene como uno de los más peligrosos para los defensores ambientales y participa solo como Estado observador en la Conferencia de las Partes del Acuerdo.¹²⁶

En materia de cumplimiento, Escazú innova al permitir que particulares y organizaciones de carácter civil puedan presentar denuncias de incumplimiento ante su Comité de Cumplimiento.¹²⁷ Aunque el comité tiene un carácter no contencioso y consultivo, su existencia abre un canal para la vigilancia ciudadana a nivel regional y refuerza el principio de rendición de cuentas. Además, el hecho de que Escazú sea un tratado ratificado implica que sus disposiciones son jurídicamente obligatorias para los Estados parte, quienes asumen deberes concretos de implementación y armonización normativa.

A pesar de sus avances, el tratado enfrenta retos importantes. Su eficacia no depende de su naturaleza jurídica que es obligatoria, sino de la falta de mecanismos nacionales de ejecución, la debilidad institucional y, en algunos casos como los descritos, la resistencia política para aplicar plenamente sus disposiciones. La brecha, por tanto, no radica en su falta de vinculatoriedad, sino en la inejecución práctica de sus compromisos.¹²⁸ La inestabilidad política de los países latinoamericanos produce efectos directos en el medio ambiente, pues debilita la continuidad de las políticas públicas y retrasa la adopción de compromisos internacionales.

¹²⁵ Redacción Revista Raya. "Dos años sin cumplir el Acuerdo de Escazú, frenado en la Corte Constitucional". Colombia: Agosto 6, 2024. Disponible en línea en: Revista Raya < <https://revistaraya.com/dos-anos-sin-cumplir-el-acuerdo-de-escazu-frenado-en-la-corte-constitucional.html>> (Consultado: Octubre 30, 2025)

¹²⁶ Loc. Cit.

¹²⁷ Niedrist, Ob.Cit., p.186.

¹²⁸ Ídem., p.190.

En suma, el Acuerdo de Escazú representa un esfuerzo valioso hacia una mayor democratización ambiental y protección de derechos humanos en América Latina. Sin embargo, su éxito dependerá de la voluntad efectiva de los Estados parte y del fortalecimiento de sus sistemas internos de cumplimiento, acompañados de la presión constante de la sociedad civil para exigir la plena observancia de las obligaciones adquiridas

5. Directiva de la UE sobre Informes de Sostenibilidad Corporativa (CSRD). (2022)

La Directiva 2022/2464, mejor conocida como CSRD¹²⁹, fue adoptada por el Parlamento Europeo y el Consejo Europeo para reforzar las obligaciones de las empresas en cuanto a la divulgación de información sobre sostenibilidad.¹³⁰ El objetivo de este marco normativo es que las grandes empresas reporten, de forma transparente y verificable, el impacto de sus actividades sobre el medio ambiente, los derechos humanos y factores sociales relevantes.¹³¹ La Directiva entró en vigor el 5 de enero de 2023 y los Estados miembros disponen de un plazo de dos años para incorporarla a su legislación nacional, en el marco del Pacto Verde Europeo y los Objetivos de Desarrollo Sostenible.¹³²

Entre las principales modificaciones, se encuentra la reducción de la carga administrativa para las pequeñas y medianas empresas, concentrando las obligaciones más exigentes en las corporaciones de mayor tamaño, que son las que tienen potencial de causar impactos más significativos.¹³³ El calendario de aplicación prevé que las empresas ya sujetas a la Directiva de Información No Financiera (NFRD) presenten sus primeros informes de sostenibilidad en 2025 sobre los datos de 2024; las grandes empresas no cubiertas por la NFRD lo harán en 2026, y las pymes cotizadas en 2027.¹³⁴ Asimismo, las compañías

¹²⁹ Corporate Sustainability Reporting Directive.

¹³⁰ Comisión Europea. "La Comisión simplifica las normas sobre sostenibilidad e inversiones de la UE, aportando más de 6 000 millones EUR en ayuda administrativa." Bruselas: Febrero 26, 2025. Disponible en línea: **Autor**, Comunicados de prensa <https://ec.europa.eu/commission/presscorner/api/files/document/print/es/ip_25_614/IP_25_614_ES.pdf> (Consulta: 29 de abril)

¹³¹ Loc.Cit.

¹³² Pacto Mundial Red de España. "Directiva (UE) 2022/2464 del Parlamento Europeo y del Consejo de 14 de diciembre de 2022 por la que respecta a la presentación de información sobre sostenibilidad por parte de las empresas (CSRD)". UE: Enero 5, 2023. Disponible en línea: **Autor**, <<https://www.pactomundial.org/leyes-directivas-normativas-sostenibilidad/directiva-ue-2022-2464-del-parlamento-europeo-y-del-consejo-de-14-de-diciembre-de-2022-por-lo-que-respecta-a-la-presentacion-de-informacion-sobre-sostenibilidad-por-parte-de-las-empresas/>> (Consulta: 29 de abril)

¹³³ Comisión Europea, Ob.Cit.

¹³⁴ Loc.Cit.

extracomunitarias con actividad significativa en la Unión Europea deberán reportar en 2029.¹³⁵

Adicionalmente, se introducen cambios que permiten flexibilizar ciertos requisitos para fomentar la transición hacia actividades sostenibles, como la posibilidad de declarar avances parciales conforme a la taxonomía verde de la UE. La Directiva exige que las empresas incluyan en sus informes información sobre su modelo de negocio, objetivos en materia de sostenibilidad, riesgos ambientales y sociales, políticas de diligencia debida y principales indicadores de desempeño.¹³⁶ Estos reportes deben elaborarse conforme a las Normas Europeas de Información sobre Sostenibilidad (ESRS), desarrolladas por el EFRAG, y presentarse en un formato electrónico unificado (XHTML) que permita su integración al Punto de Acceso Único Europeo.¹³⁷

Esta directiva busca corregir las asimetrías de información y fortalecer la vigilancia pública sobre las prácticas empresariales, reconociendo que una adecuada presentación de información no solo facilita el escrutinio social, sino que también promueve modelos de negocio más responsables. Sin embargo, según la encuesta Global CSRD Survey 2024 elaborada por PwC, las empresas identifican importantes obstáculos para cumplir con la Directiva: el 59% señaló la disponibilidad y calidad de los datos como su principal dificultad, seguida de la complejidad de las cadenas de valor (57%) y la falta de profesionales especializados (50%).¹³⁸ A pesar de ello, el 63% de las compañías manifestó estar muy o extremadamente confiadas en su capacidad de cumplimiento y el 76% considera que la CSRD incrementará la relevancia de la sostenibilidad en las decisiones de la alta dirección.¹³⁹

Asimismo, la Unión Europea reconoció en 2024 un retraso en la adopción de los estándares sectoriales específicos de sostenibilidad, extendiendo su entrada en vigor hasta

¹³⁵ Loc.Cit.

¹³⁶ Comisión Europea. "Reportes corporativos de sustentabilidad". Disponible en línea: **Autor**, <https://finance.ec.europa.eu/capital-markets-union-and-financial-markets/company-reporting-and-auditing/company-reporting/corporate-sustainability-reporting_en>(Consulta: Octubre 29, 2025)

¹³⁷ Pacto Mundial, Ob. Cit.

¹³⁸ PwC. "La calidad y la disponibilidad de los datos, principal obstáculo de las empresas para cumplir con la CSRD". España: Junio 19, 2025. Disponible en línea: **Autor**, <<https://www.pwc.es/es/sala-prensa/notas-prensa/2024/encuesta-pwc-directiva-reporting-sostenibilidad-csrd.html>> (Consulta: 29 de abril)

¹³⁹ Loc.Cit.

2026.¹⁴⁰ Esta medida busca facilitar la adaptación de las empresas a los nuevos requisitos y mejorar la calidad de los datos antes de exigir informes detallados por sector. Sin embargo, el proceso sigue siendo sumamente lento y poco confiable.

B. Análisis.

Aunque la elaboración de instrumentos internacionales como los Principios Rectores de la ONU, el Código de Conducta de las Naciones Unidas para Empresas Transnacionales, el Acuerdo de Escazú y las nuevas directivas europeas representa un avance normativo indiscutible en materia de derechos humanos y sostenibilidad, persiste un problema común: la efectividad de su cumplimiento.

Mientras los primeros surgieron como estándares de carácter programático o recomendaciones no vinculantes, otros como el Acuerdo de Escazú y la Directiva sobre Informes de Sostenibilidad Corporativa (CSRD) sí generan obligaciones jurídicas exigibles para los Estados parte o las empresas comprendidas en su ámbito de aplicación. No obstante, incluso estos instrumentos vinculantes enfrentan dificultades para traducir sus compromisos en resultados reales, lo que demuestra que el desafío actual no radica en la ausencia de fuerza normativa, sino en la falta de mecanismos de ejecución y supervisión que garanticen su observancia.

La normativa mencionada puede considerarse de naturaleza inicialmente soft law, ya que surgió como un conjunto de lineamientos o estándares programáticos, pero adquiere fuerza vinculante una vez incorporada al orden jurídico interno o ratificada por los Estados. En esos casos, su incumplimiento genera consecuencias jurídicas específicas, lo que los convierte en ejemplos de una transición entre la soft law y la hard law.

El Acuerdo de Escazú, por ejemplo, impone obligaciones jurídicas concretas de acceso a la información, participación pública y justicia ambiental a los Estados que lo han ratificado, mientras que la CSRD vincula a las empresas europeas y a aquellas que operan en

¹⁴⁰ SWEEP. "CSRD: Retraso en los estándares sectoriales específicos y en la divulgación para empresas no pertenecientes a la Unión Europea". UE: Septiembre 15, 2025. Disponible en línea: <<https://www.sweep.net/blog/csr-d-delay-to-sector-specific-standards>>(Consulta: Octubre 29, 2025)

su mercado a cumplir con estándares de sostenibilidad y rendición de cuentas, bajo riesgo de exclusión económica o sanciones regulatorias.

Mientras en América Latina la falta de institucionalidad frena la aplicación de Escazú, en Europa la CSRD enfrenta los límites técnicos del control corporativo global, confirmando que el cumplimiento efectivo depende menos de la vinculatoriedad formal que de la capacidad institucional para hacerla valer

Al ubicarse dentro del ámbito de la soft law, la mayoría de estos instrumentos carece de mecanismos de coerción efectivos que aseguren el cumplimiento de las obligaciones por parte de las empresas transnacionales. Solo algunos, como el Acuerdo de Escazú o las directivas europeas, han logrado superar parcialmente este límite al incorporar consecuencias jurídicas en caso de incumplimiento.

La soft law, si bien ofrece estándares importantes y refuerza la legitimidad de los derechos humanos y ambientales a nivel internacional, padece de un problema estructural; su ejecución depende de la voluntad de los Estados o de las propias empresas, sin que existan sanciones internacionales automáticas en caso de incumplimiento.

Esto genera, inevitablemente, espacios de impunidad.

Así, mientras que los Estados siguen siendo los únicos sujetos tradicionales capaces de ser coaccionados internacionalmente, las empresas transnacionales quedan fuera del alcance de obligaciones jurídicas plenas. Su responsabilidad sigue siendo indirecta, mediada a través del Estado, lo cual resulta insuficiente ante el tamaño, influencia y poder real que estas entidades han adquirido en el escenario global.¹⁴¹

Este marco evidencia una contradicción sustancial; en un mundo donde algunas empresas poseen activos superiores al PIB de varios Estados soberanos, no existe un régimen internacional equivalente que las responsabilice directamente. Si la comunidad internacional ha logrado exitosamente imponer obligaciones jurídicas a los Estados y a algunos sujetos del Derecho Internacional Público en su carácter especial, resulta absurdo seguir negando la

¹⁴¹ Niedrist, Ob.Cit., p.175.

posibilidad de hacerlo respecto de las empresas que hoy condicionan mercados, recursos y decisiones políticas a escala global.

En el contexto de esta tesis, estos ordenamientos representan un primer peldaño necesario pero insuficiente. Son señales de un cambio en la concepción de los derechos humanos y del medio ambiente como intereses colectivos superiores. No obstante, para alcanzar una auténtica protección efectiva, será imprescindible construir un régimen de responsabilidad internacional directa para las empresas transnacionales, abandonando la dependencia exclusiva en la voluntad estatal.

Como afirmaba Kelsen, el derecho internacional debe aspirar a regular a todos los actores relevantes que intervienen en la esfera global. En tiempos donde los intereses corporativos trascienden fronteras y afectan derechos fundamentales, la omisión jurídica se convierte en complicidad. Romper las jaulas de la soft law es, en última instancia, una exigencia de justicia.

Capítulo V.

IMPEDIMENTOS JURÍDICOS Y PRÁCTICOS AL RECONOCIMIENTO DE PERSONALIDAD INTERNACIONAL.

En este capítulo se precisan los límites para reconocer a las empresas transnacionales como sujetos plenos de Derecho Internacional. El análisis retoma el marco teórico y la regulación ya trabajados, y los contrasta con su aplicación práctica para ubicar dónde se atora la idea del reconocimiento formal y por qué no obtienen resultados consistentes.

Con este encuadre, el capítulo deja definido el alcance del trabajo: fijar el impedimento al reconocimiento pleno y preparar el paso hacia una salida compatible con el sistema. Si la evidencia confirma el límite, la alternativa se orienta a obligaciones directas y verificables en debida diligencia, prevención, remediación y reparación, con coordinación entre foros para que puedan ejecutarse más allá de una frontera.

A. Discusión general

La discusión sobre la creación de ordenamientos vinculantes rompe cuando se pasa del “deber ser” a la obligación exigible. Ahí aparecen los frenos. El primer obstáculo con el que nos encontramos es la misma vinculación u obligatoriedad. Los países exportadores de capital y las propias corporaciones prefieren códigos voluntarios alegando diversidad de prácticas, costos de cumplimiento y riesgo para la inversión y el libre comercio.¹⁴² Esa preferencia explica por qué, desde 1977, la OCDE optó por directrices recomendatorias y por qué el intento de la ONU de cerrar un código obligatorio quedó en veremos.¹⁴³ Resulta siendo más que nada una decisión política.

En la historia, el Grupo de los 77 (conformado por países en desarrollo o subdesarrollados) empujó por un instrumento vinculante para equilibrar la asimetría con las

¹⁴² Dargent Bocanegra, Eduardo, “*Las empresas multinacionales en el Derecho Internacional Público contemporáneo*.” Enero-Junio, 2009, p.56 Disponible en línea en: **Revista Opinión Jurídica, Universidad de Antioquia, Facultad de Derecho y Ciencias Políticas**. Vol. 8, núm. 15, 2009 <https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/iusetveritas/article/view/16016/16440> (Consulta: Octubre 6, 2024)

¹⁴³ Loc.Cit.

multinacionales, mientras los países desarrollados defendieron lo voluntario.¹⁴⁴ El resultado fue un bloqueo sostenido porque cuando se exige obligatoriedad y precisión, la negociación se estanca y el texto no avanza.

El sistema actual también explica la renuencia. Las reglas duras están del lado de la inversión con el arbitraje internacional, laudos que se ejecutan como sentencias y poca revisión por tribunales estatales.¹⁴⁵ Además, hay garantías para el inversor, como las del Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (MIGA), que aumentan la certeza del capital transnacional. Si ese lado ya tiene vías rápidas y efectivas, no hay incentivo para aceptar un régimen igualmente obligatorio que haga responsables a las empresas por daños en derechos humanos o ambiente. La diferencia de incentivos es evidente.

Los defensores de lo voluntario agregan un argumento pragmático: un texto no vinculante atrae más adhesiones, circula como guía y puede incluso incorporarse por pacto en contratos o arbitrajes.¹⁴⁶ La lógica es expandir “soft law” y autorregulación, no crear obligaciones coactivas. Pero la flexibilidad tiene un techo porque sin sanción ni deber jurídico, la efectividad depende de la voluntad política o empresarial. Y allí donde el daño es grave, porque la voluntad de las empresas suele llegar tarde.

Mantener el terreno en lo no vinculante fragmenta jurisdicciones, reglas de atribución y dificulta el camino directo a los responsables. Con matrices, filiales y cadenas de suministro dispersas, la carga de exigir cuentas se traslada a víctimas y Estados receptores. Cada frontera añade un obstáculo probatorio; cada jurisdicción, una demora. Un régimen obligatorio, con deberes claros de debida diligencia, trazabilidad y acceso a foros eficaces, reduciría esos costos de transacción, pero precisamente por eso encuentra resistencia.

La comunidad internacional ha mostrado que puede construir obligaciones duras cuando lo considera prioritario; ahí están los mecanismos de inversión con ejecución reforzada.¹⁴⁷ Negar esa misma lógica cuando se trata de responsabilidad por afectaciones a personas y ambientes revela una decisión de diseño, no una imposibilidad jurídica. Si el

¹⁴⁴ Loc.Cit.

¹⁴⁵ Ídem., pp.52-53.

¹⁴⁶ Ídem., p.57.

¹⁴⁷ Ídem., pp.52-57.

régimen quiere recuperar coherencia, donde hoy hay directrices, deben existir obligaciones; donde hay daños jurídicos que se convierten en verdades jurídicas, debe haber reparación.

B. Principios y fuentes del derecho internacional público.

El artículo 38 del Estatuto de la Corte Internacional de Justicia incluye a los principios generales del Derecho Internacional Público entre las fuentes del Derecho, dentro de un catálogo no exhaustivo de fuentes.¹⁴⁸ Cuando el problema se mira desde los principios del Derecho Internacional, la propuesta de reconocer a las empresas transnacionales como sujetos plenos pierde solidez. La igualdad soberana y el consentimiento sostienen el sistema; las obligaciones existen porque los Estados aceptan quedar vinculados. Las empresas no forman parte de ese pacto originario ni pueden “consentir” en ese plano; imponerles deberes directos sin esa base desacomoda la arquitectura que da coherencia al régimen.

A esa premisa se encadena otra tensión, la no intervención.¹⁴⁹ Permitir que una autoridad internacional imponga obligaciones y sanciones a una compañía dentro del territorio, sin mediación estatal, se lee como injerencia en asuntos internos. La Carta protege esa esfera y, sin un rediseño previo, cualquier vía directa se vuelve jurídicamente escabrosa. Si un órgano externo ordena a una empresa que opera bajo jurisdicción nacional, la línea entre control público interno y control internacional se difumina.

En cuanto a las fuentes del DIP, los tratados, costumbre y principios generales se forman con protagonismo estatal. Las empresas no negocian tratados ni generan, por sí mismas, efectos jurídicos como los Estados. Convertirlas en sujetos obligaría a reabrir quién crea las reglas y con qué responsabilidad democrática, y siendo realistas, eso no va a suceder en el futuro cercano.

¹⁴⁸ Benavides Casals, María Angélica, “*Los principios en el derecho internacional: ¿Una fuente del derecho o una fuente de interrogantes?*”, s.f. Disponible en: **Revista de Derecho Universidad Católica Dámaso A. Larrañaga, Facultad de Derecho**, núm. 16, 2017 <http://www.scielo.edu.uy/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2393-61932017000200031> (Consulta: Octubre 6, 2024)

¹⁴⁹ Instituto Internacional de Estudios en Seguridad Global (INISEG). “*¿Qué es el Derecho Internacional? Fundamentos y conceptos*”. Febrero, 2024. Disponible en línea: **Autor**, Blog Seguridad y Defensa <<https://www.iniseg.es/comunicacion-iniseg/blog/2024/02/07/que-es-el-derecho-internacional-fundamentos-y-conceptos>> (consulta: 6 de octubre de 2025).

Del lado procesal aparecen más obstáculos. La solución de controversias se diseñó para disputas entre Estados. No existe un foro general con competencia automática sobre empresas ni una red de ejecución que funcione sin cooperación estatal. Declarar obligaciones directas sin crear, al mismo tiempo, vías claras para juzgar y ejecutar en varias jurisdicciones deja la mitad del camino sin pavimentar.

Con la responsabilidad internacional ocurre algo parecido. La figura nació para conductas atribuibles al Estado; extenderla sin rediseño produciría confusión, choques entre órdenes nacionales e internacionales y dudas prácticas sobre quién responde primero y por qué vía. En lugar de sumar eficacia, aumentaría la fragmentación.

Los principios, tal como hoy se entienden, el reconocimiento formal y pleno luce improbable; ajustar esos pilares para “hacer caber” a las empresas suena utópico. Si la investigación confirma ese límite, está bien abandonar esa ruta y optar por una alternativa viable: obligaciones específicas y verificables, cooperación reforzada, debida diligencia exigible y un cauce real de reparación, sin forzar una subjetividad que el sistema, tal como está, no puede sostener.

C. Elementos constitutivos del estado.

Siguiendo con la búsqueda de una respuesta (o, al menos, de una propuesta clara para este trabajo), se presenta la siguiente tabla de autoría propia en conjunto a lo investigado en este trabajo. Su objetivo es poner en una sola mirada los tres elementos esenciales del Estado y confrontarlos con la forma en que operan las empresas transnacionales. No busca abrir fuentes nuevas, sino tomar lo ya desarrollado a lo largo del texto y convertirlo en un recurso visual que ordena.

ELEMENTOS CONSTITUTIVOS DEL ESTADO.			
Elemento del Estado	Para Estados:	Para Empresas transnacionales:	Efectos jurídicos:
Territorio definido	Soberanía territorial y control público efectivo.	Operación en múltiples países mediante contratos; sin territorio propio.	Sin base territorial soberana; dificulta competencia internacional y preservación de la no intervención.
Población permanente	Ciudadanía.	Relaciones personales y privadas sujetas a contratos, convenios, etc.	No existe vínculo político público, por lo cual en principio carece de legitimación para obligaciones generales de DIP.
Gobierno efectivo	Poder público con potestad normativa y coerción legítima.	Dirección corporativa interna; poder privado limitado al ámbito contractual.	No existe el ius imperium. No hay poder de coacción.

Fuente: El contenido total de la tabla es proveniente de notas clase del curso de Derecho Internacional Público, impartido en la Universidad Pontificia Comillas de Madrid en 2024.

La ilustración sirve para fijar uno de los impedimentos centrales de este capítulo. Si bien en capítulos anteriores se hizo una introducción a los conceptos, en este apartado comenzamos a ver la realidad jurídica de su aplicación.

Al comparar territorio, población y gobierno, la empresa opera en múltiples países sin base territorial propia; se relaciona con personas por vínculos privados, no por ciudadanía; dirige con poder corporativo, no con potestad pública. Ese triángulo basta para entender por qué la equiparación con el Estado no se sostiene y por qué reconocer subjetividad plena chocaría con los principios del régimen internacional; faltan anclajes de soberanía, legitimidad política y el *ius imperium*.

El Estado tiene un territorio definido y control público efectivo. La empresa, en cambio, opera en varios países mediante concesiones, contratos y filiales. Esa estructura contractual permite presencia económica, pero no crea una base territorial soberana. En términos prácticos, complica la competencia de los foros y la coordinación para ejecutar decisiones. Sin una plataforma de cumplimiento transfronterizo pactada por los Estados, cualquier declaración de personalidad plena queda corta en lo que realmente importa, la ejecución.

Por otro lado, el Estado representa a una población permanente y responde ante ella por vías públicas. La empresa rinde cuentas a sus accionistas y contrapartes contractuales; su vínculo con trabajadores, proveedores y consumidores es privado y mutable. A partir de ahí, reconocer obligaciones públicas generales a un actor cuya legitimidad democrática no está definida produce más preguntas que respuestas. La discusión se desplaza de la responsabilidad por daño concreto a un debate sobre identidad.

Un gobierno tiene potestad normativa y coerción legítima; puede regular, inspeccionar, sancionar y hasta "obligar". La empresa dirige su actividad con poder corporativo y reglas privadas; su "coerción" se agota en lo pactado dentro del contrato. Aunado, no hay un *ius imperium* como tal, sino una relación laboral. Equiparar ambas posiciones en el plano internacional diluye responsabilidades en lugar de aclararlas. El riesgo es crear una figura híbrida, que en la realidad jurídica no sea aplicable.

Aterrizado al hilo del capítulo, esta síntesis delimita el alcance de la tesis: no se niega la necesidad de responsabilizar, se niega la vía de “tratar a la empresa como si fuera un Estado”. El cuadro orienta la alternativa que después se desarrolla en la propuesta: responsabilidades directas, medibles y ejecutables en clave funcional y limitada, con reglas de diligencia, reparación y coordinación jurisdiccional que sí encajan con la estructura del Derecho Internacional.

Tomando como referencia el caso práctico de este estudio, el caso Chevron-Texaco es una muestra hacia dónde empuja esa estructura. Las comunidades consiguieron una sentencia nacional, pero la empresa movió el centro de gravedad a un arbitraje entre Estado e inversor.

El litigio se volvió una disputa sobre vicios procesales y alcance de obligaciones públicas, mientras el daño ambiental seguía ahí. Con personalidad internacional plena no habría garantía automática de mejor resultado. Y definitivamente no es que no se siga considerando que eventualmente las empresas transnacionales debieran convertirse en sujetos oficiales del Derecho Internacional Público, pero la realidad actual no permite este cambio y el mundo no puede esperar. Lo que sí cambiaría, con esta propuesta, es la posibilidad de dirigir la acción contra la matriz y sus filiales, congelar activos en varias jurisdicciones, ordenar remediaciones con plazos y verificación independiente y establecer responsabilidad solidaria cuando el daño sea indivisible.

Hacer un camino trazable y directo a los responsables, dejar de permitir que se escondan detrás de las lagunas normativas disfrazadas de estrategias legales. No se demuestra que haga falta darles personalidad plena, pero sí muestra que necesitamos un camino directo y ejecutable contra quien decide, financia y controla la operación que causa el daño.

El cuadro comparativo inserto en este capítulo apoya esta conclusión sin dramatismo. Territorio, población y gobierno son rasgos que fijan el perímetro del sujeto estatal.¹⁵⁰ La empresa no los reúne y la visión internacional sobre el derecho no permite otra interpretación de estos elementos. Las empresas operan sin territorio propio, se vinculan con personas por

¹⁵⁰ Méndez Silva, Ob.Cit., p.22.

relaciones privadas y se dirigen con poder corporativo. Ese triángulo basta para entender por qué la equiparación con el Estado no se sostiene, por lo menos ahora.

Desde este punto de vista, la salida no es negar el problema ni forzar una subjetividad que el sistema no puede soportar. La solución funcional es obligar a las empresas multinacionales a identificar riesgos, prevenirlos, mitigarlos y remediarlos por medio de la exigencia de una trazabilidad de sus actos, asegurar información y participación efectiva de las comunidades. Todo ello con reglas de competencia y cooperación que permitan ejecutar decisiones en más de una jurisdicción.

No obstante, la vinculación queda como la pieza pendiente. Se discutió que, mientras la discusión se quede en recomendaciones, informes y buenas prácticas, todo está bien. Sin embargo, un mínimo de coercibilidad es indispensable para que las obligaciones no se evaporen en el primer conflicto serio. Ese mínimo no requiere declarar sujeto pleno a la empresa. Requiere que los Estados acuerden un espacio donde ciertas obligaciones empresariales sean exigibles con efectos prácticos y que las órdenes de reparación circulen y se ejecuten; que el incumplimiento tenga consecuencias materiales, no solo reputacionales.

Este capítulo, por tanto, deja asentado por qué el reconocimiento formal y pleno no procede en el marco actual.

Capítulo VI. PROPUESTA.

Este capítulo presenta la propuesta normativa desarrollada a partir del análisis previo; expone los fundamentos, la estructura y los principios que dan origen al Código Internacional de Responsabilidad Empresarial Transnacional en materia de Derechos Humanos y Medio Ambiente.

I. INTRODUCCIÓN AL PROYECTO.

Como se ha expuesto en los capítulos previos, el Derecho Internacional enfrenta limitaciones estructurales que han impedido la creación de un régimen vinculante capaz de responsabilizar directamente a las empresas transnacionales por violaciones a los derechos humanos y daños ambientales. Estas limitaciones se reflejan tanto en la fragmentación normativa como en la resistencia política para establecer obligaciones internacionales directas, lo que ha generado un escenario donde la rendición de cuentas depende casi por completo de la voluntad de los Estados y de las propias empresas.

Ante esta realidad, resulta necesario diseñar un mecanismo práctico y jurídicamente viable que logre superar estos obstáculos sin contradecir los principios fundamentales del sistema internacional. En este contexto, el arbitraje internacional se presenta como la vía más adecuada. A diferencia de la creación de una corte internacional tradicional, que enfrentaría tensiones derivadas de la soberanía estatal y el principio de no intervención, el arbitraje ofrece ventajas concretas:

- Reconocimiento y ejecución global de los laudos mediante instrumentos ya vigentes, como la Convención de Nueva York de 1958.¹⁵¹

¹⁵¹ Naciones Unidas, *Convención sobre el Reconocimiento y la Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras* (Nueva York, 1958), Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), Nueva York, 2015, disponible en: <<https://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/arbitration/NY-conv/New-York-Convention-s.pdf>> (consulta: 6 de octubre de 2025).

- Procedimientos más ágiles y flexibles, que permiten adaptarse a la complejidad de las operaciones empresariales transnacionales.
- Posibilidad de participación directa de actores privados, evitando que las comunidades afectadas dependan exclusivamente de la representación estatal.

Estas características lo convierten en el medio idóneo para consolidar un tribunal arbitral internacional especializado, con competencia exclusiva en controversias relacionadas con derechos humanos y medio ambiente, en el que las empresas sean sujetos directos y las víctimas puedan acceder a la justicia sin intermediarios.

La gravedad y recurrencia de los daños ocasionados por la actividad empresarial transnacional, sumadas a la falta de mecanismos efectivos de rendición de cuentas, hacen urgente la creación de un instrumento que combine eficacia jurídica y operatividad inmediata. El Organismo Internacional de Supervisión y Cumplimiento Empresarial (OISCE) y el Tribunal Arbitral Internacional previstos en este Código representan una solución realista, basada en estructuras jurídicas existentes y con capacidad de ofrecer decisiones vinculantes reconocidas internacionalmente.

Los foros existentes resultan fragmentarios e insuficientes. En primer lugar, los tribunales internacionales de derechos humanos, como la Corte Interamericana de Derechos Humanos y la Corte Europea de Derechos Humanos, se limitan a juzgar la responsabilidad de los Estados. Aunque han reconocido que la degradación ambiental puede vulnerar derechos fundamentales, como lo estableció la Corte IDH en la Opinión Consultiva OC-23/17 ¹⁵², sus resoluciones solo pueden dirigirse contra Estados que no hayan cumplido con su deber de proteger a las personas frente a las acciones u omisiones de particulares

En segundo lugar, existen tribunales arbitrales con gran reconocimiento internacional, como la Corte Permanente de Arbitraje (PCA), la Corte Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional (CCI) y el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI). Sin embargo, estos foros han sido diseñados principalmente

¹⁵² **Corte Interamericana de Derechos Humanos**, *Observaciones escritas del Estado mexicano al proyecto de Opinión Consultiva SOC-1-2022: actividades de las empresas privadas de armas y sus efectos en los derechos humanos*, San José, Corte IDH, 2023. (párrafos 62 y 63 de la Opinión Consultiva OC-23/17).

para resolver controversias comerciales o de inversión, donde la empresa aparece como demandante y el Estado como demandado. En este esquema, no existe una vía para que las comunidades afectadas por la actividad empresarial puedan reclamar directamente a la empresa por violaciones a derechos humanos o daños ambientales.¹⁵³

Este vacío ha generado un profundo desequilibrio, ya que las empresas pueden acceder a mecanismos internacionales para defender sus intereses económicos, mientras que las víctimas se ven obligadas a recurrir a sistemas nacionales que muchas veces carecen de independencia, capacidad técnica o voluntad política para impartir justicia.¹⁵⁴

En tercer lugar, como se ha señalado previamente en esta investigación, existen mecanismos de carácter voluntario, como el Tribunal Permanente de los Pueblos¹⁵⁵, las Directrices de la OCDE¹⁵⁶ y los Principios Rectores de la ONU sobre Empresas y Derechos Humanos.¹⁵⁷ Sin embargo, su falta de fuerza limita su alcance y efectividad, pues dependen de la buena voluntad de los Estados y de las propias empresas.

Frente a este panorama, se propone un modelo que unifique criterios y establezca una jurisdicción internacional común para este tipo de controversias. El referente más cercano es el sistema antidopaje deportivo, donde el Tribunal de Arbitraje Deportivo (TAS) y el Código Mundial Antidopaje lograron crear un régimen uniforme que trasciende fronteras. En dicho sistema, atletas y federaciones de todo el mundo se someten a un mismo conjunto de normas y a una autoridad única, lo que ha permitido resolver disputas con decisiones reconocidas globalmente.¹⁵⁸

En este contexto, atletas y federaciones de diferentes países, con normas locales diversas, se someten a un mismo marco regulatorio y a un órgano único con competencia

¹⁵³ International Council for Commercial Arbitration (ICCA). “*About ICCA*”. Disponible en línea en: **Autor**, About <<https://www.arbitration-icca.org>> (consultado el 6 de octubre de 2025).

¹⁵⁴ Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). “*Sobre UNCTAD*”. Disponible en línea en: **Autor** <<https://unctad.org/about>> (consultado el 6 de octubre de 2025).

¹⁵⁵ Tribunal Permanente de los Pueblos. Disponible en línea: **Autor** <<https://permanentpeopletribunal.org>> (consultado el 6 de octubre de 2025).

¹⁵⁶ Organization for Economic Co-operation and Development (OECD). “*Directrices para Empresas Multinacionales*”. Disponible en línea en: **Autor** <<https://www.oecd.org/en/topics/responsible-business-conduct.html>> (Consultado el 6 de octubre de 2025).

¹⁵⁷ **Consejo de Derechos Humanos de la Organización de las Naciones Unidas**, *Principios Rectores sobre Empresas y Derechos Humanos*. 2011. Disponible en línea en: https://www.ohchr.org/documents/publications/guidingprinciplesbusinesshr_sp.pdf, (consultado el 6 de octubre de 2025).

¹⁵⁸ Notas extraídas de la clase de Derecho Deportivo, impartida por el maestro Lic. Raúl Salinas en la Facultad Libre de Derecho de Monterrey en el año 2025.

internacional. Este modelo ha permitido que las disputas se resuelvan bajo reglas claras y con decisiones reconocidas globalmente, asegurando uniformidad y certeza en la aplicación de la normativa.¹⁵⁹

De forma análoga, el OISCE y el Tribunal Arbitral Internacional propuestos en este Código ofrecerán una plataforma uniforme para empresas transnacionales y comunidades afectadas. Al igual que el modelo deportivo, garantizan coherencia, independencia y reconocimiento internacional, pero incorporan además un elemento que refuerza su eficacia: la coerción estructural inspirada en la Directiva de Reporte de Sostenibilidad Corporativa. (CSRD)

Además, proporcionaría a las víctimas un foro accesible y confiable donde reclamar justicia, mientras que las empresas tendrían certidumbre sobre los estándares aplicables y las consecuencias de su incumplimiento.¹⁶⁰

En este esquema, el cumplimiento deja de depender de la voluntad política o de sanciones penales tradicionales. La responsabilidad empresarial se convierte en una condición de acceso al sistema económico internacional: quien cumple obtiene legitimidad y acceso a mercados, mientras que quien incumple puede ser excluido de ellos. Así, el Código combina la estructura institucional del modelo antidopaje con la lógica económica de la CSRD, sustituyendo la coerción jurídica por la consecuencia estructural de exclusión de mercado.

De esta forma, el Código Internacional de Responsabilidad Empresarial Transnacional no pretende crear un orden paralelo, sino fortalecer el Derecho Internacional existente a través de mecanismos eficaces de supervisión, arbitraje y cumplimiento. Al integrar en un mismo régimen los principios de legalidad, prevención, reparación y rendición de cuentas, el Código inaugura un modelo de justicia internacional aplicable a los actores económicos más influyentes del siglo XXI.

¹⁵⁹ World Anti-Doping Agency (WADA). *"Who We Are"*. Disponible en línea en: **Autor** <<https://www.wada-ama.org/en/who-we-are>>(consultado el 6 de octubre de 2025).

¹⁶⁰ Loc.Cit.

Inspiración y fundamentos del Código:

El Código se inspira en dos referentes principales.

- a) El Código Mundial Antidopaje, cuyo éxito radica en haber construido un régimen internacional de cumplimiento independiente, uniforme y verificable, sin necesidad de coerción estatal directa. Este modelo demuestra que es posible crear obligaciones reales basadas en la cooperación institucional y la supervisión transnacional.
- b) La Directiva de Reporte de Sostenibilidad Corporativa (CSRD), que introduce el principio de exclusión de mercado como forma moderna de coerción estructural. En ella, el incumplimiento normativo no se sanciona penalmente, sino mediante la pérdida del derecho de participar en el mercado europeo.

Estos dos precedentes muestran que la eficacia del Derecho Internacional contemporáneo puede alcanzarse a través de mecanismos de autorregulación obligatoria, donde el incentivo económico y la supervisión institucional reemplazan la sanción coercitiva tradicional.

Principios orientadores.

El bloque de principios que orienta la elaboración del Código se compone de:

1. Legalidad y seguridad jurídica, conforme al orden constitucional mexicano.
2. Prevención, precaución, reparación íntegra y “quien contamina paga”, como principios ambientales internacionales que determinan la base material de la responsabilidad.
3. Transparencia y trazabilidad, que imponen el deber de documentar, auditar y verificar el cumplimiento de las obligaciones.
4. Responsabilidad estructural y rendición de cuentas, que integran el deber de debida diligencia como obligación continua y demostrable.

Estos principios sirven como base para articular un marco coherente entre la regulación internacional y la operatividad empresarial, garantizando que la responsabilidad

corporativa se sostenga sobre criterios internacionales generales verificables y consistentes con el sistema jurídico.

A) Estructura normativa del Código.

El Código se articula en cinco ejes principales:

1. Deberes de debida diligencia obligatoria aplicables a toda la cadena de actividades empresariales.
2. Sistema de supervisión internacional inspirado en la organización del régimen antidopaje, con funciones de verificación y sanción autónomas.
3. Carga dinámica de la prueba, trasladando a la empresa la obligación de acreditar el cumplimiento oportuno y suficiente de sus deberes.
4. Procedimientos de revisión y auditoría periódica, como mecanismos de control pre y post cumplimiento.
5. Régimen de consecuencias estructurales basado en la lógica de la CSRD, donde la exclusión de mercado o la suspensión de acceso a financiamiento opera como sanción efectiva y no punitiva.

Esta estructura permite trasladar los deberes empresariales al plano jurídico mediante mecanismos de cumplimiento continuos, documentales y verificables, asegurando que las empresas rindan cuentas por su impacto social y ambiental.

i) Justificación metodológica del Código.

La finalidad última del Código es transformar la rentabilidad en responsabilidad. Su lógica parte del reconocimiento de que las empresas transnacionales operan como actores con poder equiparable al de los Estados, pero sin un régimen jurídico equivalente de control. Al incorporar mecanismos de verificación continua, transparencia obligatoria y consecuencias económicas, el Código busca corregir ese desequilibrio estructural y cerrar la brecha de impunidad que persiste en el Derecho Internacional.

La responsabilidad empresarial no se concibe aquí como una carga, sino como un requisito de legitimidad económica global. Cumplir con las obligaciones del Código no

solo previene el daño, sino que asegura la permanencia de las empresas en los mercados internacionales y refuerza la confianza pública en el sistema jurídico y comercial global.

II. Presentación del código internacional de responsabilidad empresarial para las empresas transnacionales.

**CÓDIGO INTERNACIONAL DE RESPONSABILIDAD EMPRESARIAL
TRANSNACIONAL
EN MATERIA DE DERECHOS HUMANOS Y MEDIO AMBIENTE**

Proemio

Considerando que la actividad empresarial transnacional tiene un papel fundamental en el desarrollo económico y social, pero que en algunos casos ha ocasionado graves violaciones a los derechos humanos y daños irreversibles al medio ambiente;

Reconociendo que los marcos normativos nacionales e internacionales actuales son insuficientes para garantizar la protección efectiva de las comunidades y la reparación integral de los daños ocasionados;

Recordando los principios contenidos en la Carta de las Naciones Unidas, la Declaración Universal de Derechos Humanos, el Acuerdo de Escazú y los Principios Rectores de la ONU sobre Empresas y Derechos Humanos;

Conscientes de que la cooperación internacional es esencial para establecer un marco común que regule la conducta empresarial sin quebrantar los principios fundamentales del derecho internacional;

Convienen en adoptar el presente Código como marco común y obligatorio, que fija las obligaciones sustantivas de las empresas, establece mecanismos de prevención y reparación, y crea un Tribunal Arbitral Internacional encargado de su interpretación y aplicación.

Fundamento del Código Internacional de responsabilidad empresarial transnacional en materia de derechos humanos y medio ambiente

El presente Código se fundamenta en el valor intrínseco de la actividad empresarial como instrumento para el progreso humano, el desarrollo sostenible y la cooperación entre los pueblos. De la misma manera en que el deporte encuentra su sentido en el “espíritu deportivo”, la actividad económica encuentra su legitimidad en el espíritu de responsabilidad, entendido como la búsqueda del bienestar común mediante medios éticos, justos y sostenibles.

Este espíritu de responsabilidad empresarial implica actuar conforme a la dignidad humana, la justicia social y el respeto irrestricto al entorno natural. La finalidad no es sólo generar valor económico, sino asegurar que dicho valor se origine, distribuya y mantenga dentro de límites que honren los derechos fundamentales de las personas y de la Tierra.

El Código tiene por objeto garantizar que las empresas transnacionales ejerzan sus funciones en armonía con los principios del Derecho Internacional de los Derechos Humanos y del Derecho Ambiental. Busca, además, preservar la integridad de las comunidades, prevenir el abuso de poder económico y promover un modelo de desarrollo que no sacrifique la vida, la salud ni la equidad en nombre del beneficio.

El espíritu de responsabilidad que inspira este Código se manifiesta en los valores universales que deben guiar la conducta empresarial en el siglo XXI, entre los que destacan:

- Dignidad humana y respeto a los derechos fundamentales.
- Ética, transparencia y respeto frente a las comunidades.
- Integridad, responsabilidad y compromiso colectivo.
- Protección y preservación del medio ambiente.

TÍTULO I

DISPOSICIONES GENERALES

ARTÍCULO 1. FINALIDAD Y NATURALEZA JURÍDICA DEL CÓDIGO

El presente Código tiene por objeto establecer las bases normativas para la responsabilidad internacional directa de las empresas transnacionales en materia de derechos humanos y

medio ambiente. Aunque su origen es de soft law, adquiere fuerza vinculante mediante su adopción por los Estados y la aceptación de su jurisdicción arbitral internacional.

ARTÍCULO 2. PRINCIPIOS RECTORES

La interpretación y aplicación de este Código se regirá por los siguientes principios:

- a) Legalidad y seguridad jurídica, conforme al marco constitucional mexicano y al Derecho Internacional.
- b) Soberanía y cooperación internacional.
- c) Prevención, precaución y reparación íntegra del daño.
- d) Quien contamina paga.
- e) Transparencia y trazabilidad.
- f) Responsabilidad estructural y rendición de cuentas.
- g) Desarrollo sostenible y justicia ambiental.
- h) Proporcionalidad y debido proceso.
- i) Supervisión independiente y verificación continua.

ARTÍCULO 3. ÁMBITO DE APLICACIÓN

Este Código será aplicable a todas las empresas transnacionales que realicen actividades económicas con impacto real o potencial sobre los derechos humanos, los bienes colectivos o el medio ambiente, independientemente del lugar donde operen o del país en el que estén constituidas.

ARTÍCULO 4. DEBIDA DILIGENCIA OBLIGATORIA

Están sujetas a las disposiciones de este Código:

- I. Las empresas transnacionales y sus filiales que participen directa o indirectamente en actividades económicas de alcance internacional.
- II. Las entidades financieras, aseguradoras y cadenas de suministro vinculadas a dichas empresas.
- III. Los Estados que, mediante adhesión, reconozcan la autoridad del organismo internacional de supervisión derivado de este Código.

TÍTULO II

DEBERES Y OBLIGACIONES DE LAS EMPRESAS.

ARTÍCULO 5. DEBER GENERAL DE DEBIDA DILIGENCIA.

Las empresas transnacionales deberán identificar, prevenir, mitigar y reparar los impactos negativos de sus actividades sobre los derechos humanos, el trabajo digno, el medio ambiente y la salud pública, manteniendo evidencia documental verificable de sus acciones y decisiones.

ARTÍCULO 6. ALCANDE DE LA DEBIDA DILIGENCIA.

La obligación de debida diligencia comprenderá toda la cadena de valor, incluidas las filiales, subcontratistas y proveedores que participen en cualquier fase de la producción, distribución o financiamiento.

ARTÍCULO 7. PREVENCIÓN Y MITIGACIÓN.

Las empresas deberán elaborar programas de gestión de riesgo y prevención ambiental con base en principios científicos y participación comunitaria, asegurando la trazabilidad de los procesos y la transparencia en los resultados.

ARTÍCULO 8. REPARACIÓN DEL DAÑO.

Toda afectación causada a derechos humanos o al medio ambiente deberá ser reparada de manera integral, proporcional y verificable. La reparación incluirá medidas de restitución, compensación económica, rehabilitación y garantías de no repetición.

ARTÍCULO 9. REGISTRO Y TRANSPARENCIA.

Las empresas deberán mantener un registro público de cumplimiento, que documente los procesos de debida diligencia, los informes de impacto y las medidas correctivas adoptadas. Dicho registro será accesible a las comunidades afectadas y a las autoridades competentes.

ARTÍCULO 10. CARGA DE LA PRUEBA.

En los procedimientos derivados de este Código, corresponderá a la empresa acreditar que adoptó las medidas de diligencia debida adecuadas, y que sus acciones fueron suficientes para prevenir o mitigar el daño.

TÍTULO III

SISTEMA DE SUPERVISIÓN Y VERIFICACIÓN.

ARTÍCULO 11. ORGANISMO INTERNACIONAL DE SUPERVISIÓN.

Se crea un Organismo Internacional de Supervisión y Cumplimiento Empresarial (OISCE), encargado de verificar la observancia de este Código, evaluar informes de cumplimiento y coordinar auditorías independientes.

ARTÍCULO 12. ESTRUCTURA FUNCIONAL.

El OISCE operará de manera análoga al sistema del Código Mundial Antidopaje, con una autoridad central internacional, organismos nacionales de supervisión y agencias independientes de verificación, garantizando la coordinación y uniformidad de criterios.

ARTÍCULO 13. AUDITORÍAS Y REVISIÓN PERIÓDICA.

Las empresas sujetas a este Código deberán someterse a auditorías anuales y revisiones quinquenales de cumplimiento, realizadas por entidades acreditadas por el OISCE.

ARTÍCULO 14. DENUNCIA Y PARTICIPACIÓN PÚBLICA.

Las comunidades afectadas, organizaciones civiles y Estados podrán presentar denuncias fundadas ante el OISCE. El organismo deberá garantizar el acceso a la información y la participación efectiva de las víctimas en el proceso de revisión.

TÍTULO IV

RÉGIMEN DE CONSECUENCIAS Y SANCIONES.

ARTÍCULO 15. RESPONSABILIDAD INTERNACIONAL EMPRESARIAL.

La empresa que incumpla las obligaciones establecidas en este Código incurrirá en responsabilidad internacional y estará sujeta a las medidas previstas en el presente Título.

ARTÍCULO 16. MEDIDAS DE CUMPLIMIENTO.

El OISCE podrá imponer medidas progresivas, incluyendo:

- a) Advertencias formales y requerimientos de corrección.
- b) Publicación oficial del incumplimiento en el registro internacional.
- c) Suspensión temporal de certificaciones o licencias de operación transnacional.

- d) Exclusión temporal o definitiva del acceso a mercados internacionales, mecanismos de financiamiento o licitaciones públicas multilaterales.

ARTÍCULO 17. EXCLUSIÓN DE MERCADO.

El incumplimiento reiterado o grave de las obligaciones derivadas de este Código podrá dar lugar a la exclusión del mercado internacional. Dicha exclusión implicará la pérdida temporal o definitiva del derecho de operar o contratar dentro de los Estados adheridos al régimen, así como la imposibilidad de participar en programas de inversión o cooperación económica.

ARTÍCULO 18. RÉGIMEN ECONÓMICO Y SOSTENIBILIDAD.

La exclusión de mercado tendrá por finalidad incentivar el cumplimiento estructural de las obligaciones empresariales, no constituir una sanción punitiva. Su efecto se basará en la incompatibilidad del incumplimiento con los principios de sostenibilidad y justicia ambiental que rigen el comercio internacional.

ARTÍCULO 19. ARBITRAJE INTERNACIONAL.

Los conflictos derivados de la aplicación de este Código serán resueltos mediante arbitraje internacional especializado en materia ambiental y de derechos humanos, conforme a las reglas establecidas por el OISCE.

TÍTULO V

DISPOSICIONES FINALES

ARTÍCULO 20. CARÁCTER PROGRESIVO.

El presente Código se aplicará conforme al principio de progresividad y mejora continua, permitiendo su actualización periódica para adecuarse a los avances técnicos y normativos del Derecho Internacional.

ARTÍCULO 21. RELACIÓN CON OTROS INSTRUMENTOS.

La aplicación de este Código no afectará las obligaciones derivadas de tratados, convenios o normas internacionales vigentes, sino que las complementará en lo relativo a la responsabilidad directa de las empresas transnacionales.

ARTÍCULO 22. ENTRADA EN VIGOR.

El Código entrará en vigor una vez que al menos diez Estados depositen su instrumento de adhesión ante la autoridad designada por el OISCE.

IV. Justificación:

El presente Código surge como respuesta a las limitaciones estructurales del Derecho Internacional para responsabilizar directamente a las empresas transnacionales por violaciones a los derechos humanos y daños al medio ambiente. La experiencia ha demostrado que los instrumentos voluntarios y la autorregulación son insuficientes frente al poder económico y político de las corporaciones globales. Este Código, por tanto, representa un mecanismo híbrido, concebido para transformar la lógica de la soft law en un régimen con efectos jurídicos reales mediante la coerción estructural y la verificación internacional independiente.

Su entrada en vigor requerirá la ratificación de al menos diez Estados pertenecientes a tres regiones distintas, garantizando equilibrio entre viabilidad y representatividad global. Este umbral busca evitar que el instrumento se perciba como regional o excluyente, al mismo tiempo que permite su implementación temprana. La participación inicial de Estados emisores de inversión y de aquellos históricamente afectados por prácticas empresariales dañinas asegura que el sistema refleje tanto la perspectiva de quienes producen como la de quienes padecen los efectos de las actividades transnacionales.

La sede principal del Organismo Internacional de Supervisión y Cumplimiento Empresarial (OISCE) y del Tribunal Arbitral Internacional se establecerá en Lausana, Suiza, como símbolo de neutralidad, independencia y tradición arbitral. No obstante, se prevé la creación de centros regionales en distintas zonas del mundo para garantizar el acceso

equitativo a la justicia internacional. Estas oficinas permitirán la celebración de audiencias virtuales, la atención directa a comunidades afectadas y la formación técnica local, asegurando que la distancia geográfica o económica no sea un obstáculo para la tutela efectiva de derechos.

El modelo se inspira en dos sistemas contemporáneos que han demostrado eficacia global: el Código Mundial Antidopaje y la Directiva de Reporte de Sostenibilidad Corporativa (CSRD). El primero probó que la armonización normativa es posible sin necesidad de coacción estatal directa, mediante un régimen uniforme y verificable reconocido por atletas, federaciones y gobiernos. El segundo introdujo un cambio estructural al establecer que la transparencia y la rendición de cuentas son requisitos indispensables para participar en los mercados internacionales.

Ambos modelos comparten un principio esencial que este Código adopta: la responsabilidad no necesita ser impuesta por la fuerza para ser efectiva; basta con convertirla en condición de legitimidad y de acceso al sistema económico global. De esta forma, el Código sustituye la coacción tradicional por un modelo de sanción estructural: quien incumple no es castigado mediante fuerza estatal, sino excluido del mercado, de la cooperación internacional y de la confianza pública.

Además de las sanciones económicas y de reparación, el Código incorpora mecanismos de incentivo positivo. Los Estados parte podrán aplicar exenciones fiscales, créditos o tasas preferenciales a las empresas que acrediten cumplimiento integral en materia de debida diligencia, trazabilidad, arbitraje y reparación efectiva. Así, el cumplimiento no solo evita sanciones, sino que genera beneficios concretos en términos de competitividad, reputación y acceso a financiamiento.

De manera complementaria, los impuestos ambientales o verdes se reconocen como herramientas para internalizar los costos de contaminación bajo el principio “quien contamina, paga”.¹⁶¹ Estos tributos permiten a los Estados adherentes convertir las

¹⁶¹ Iberdrola, “*Impuestos verdes: Los impuestos ambientales se abren paso para proteger el medio ambiente.*”, Disponible en línea en: Autor < <https://www.iberdrola.com/sostenibilidad/impuestos-verdes-o-ambientales> >(Consultado: 6 de octubre de 2025).

obligaciones del Código en instrumentos fiscales de prevención y sostenibilidad, promoviendo una conducta empresarial alineada con la justicia ambiental.¹⁶²

El diseño institucional del Código garantiza equilibrio entre eficacia y legitimidad. El Tribunal Arbitral Internacional tendrá competencia exclusiva para conocer de controversias derivadas de violaciones empresariales a derechos humanos o al medio ambiente, con facultades para dictar medidas cautelares, ordenar reparaciones y ejecutar laudos en todos los Estados parte. La renuncia parcial y limitada a la inmunidad soberana, prevista de forma implícita en el Código, asegura que las decisiones puedan ejecutarse sin obstáculos, preservando al mismo tiempo los bienes esenciales del Estado.

La posible creación del Fondo Internacional de Reparación y Remediación constituye un avance sustantivo en materia de justicia global. Financiado por las multas impuestas por el Tribunal y por aportaciones voluntarias de Estados y organismos internacionales, este fondo permitirá atender casos en los que los daños trasciendan fronteras o los Estados carezcan de capacidad para responder. Su administración técnica y autónoma garantizará transparencia, eficiencia y un uso exclusivo para fines de reconstrucción y reparación.

El precedente histórico demuestra que los instrumentos internacionales más exitosos, como la Convención de Nueva York de 1958 o el Código Mundial Antidopaje, comenzaron con pocos Estados parte y se consolidaron gracias a su eficacia práctica. Siguiendo esa lógica, este Código está diseñado para expandirse progresivamente a medida que su aplicación demuestre resultados concretos en materia de justicia, sostenibilidad y confianza empresarial.

En síntesis, el Código Internacional de Responsabilidad Empresarial Transnacional propone una nueva forma de entender la responsabilidad internacional: no como una imposición vertical del Estado, sino como un equilibrio estructural entre poder y obligación. La responsabilidad corporativa deja de ser un ideal moral para convertirse en una condición indispensable para operar en el sistema global. Su adopción no solo cerrará la brecha entre el Derecho y la realidad, sino que inaugurará una nueva etapa en la gobernanza internacional,

¹⁶² Loc.Cit.

donde la rentabilidad y la justicia ya no sean términos opuestos, sino dimensiones inseparables de un mismo orden jurídico mundial.

CONCLUSIÓN

Al igual que la mayoría de leyes, las normas internacionales son rara vez ejecutadas coercitivamente, pero son usualmente obedecidas.

- Harold Koh

El primer capítulo permitió situar el eje central de la investigación: la expansión de las empresas transnacionales como actores de poder global frente a un Derecho Internacional que aún opera con estructuras estatocéntricas. La globalización multiplicó su influencia económica, política y ambiental, pero los mecanismos de justicia permanecen anclados en fronteras. Este desequilibrio evidenció que los sistemas internos no bastan para reparar daños que trascienden territorios ni para prevenirlos de forma efectiva.

De esta constatación surgió la pregunta rectora de la tesis: cómo garantizar que las empresas transnacionales respondan por violaciones a los derechos humanos y daños ambientales derivados de su actividad. Este punto de partida no solo delimitó un problema jurídico, sino que reveló una carencia estructural del sistema internacional: la inexistencia de un régimen de responsabilidad directa que equipare el poder empresarial con su obligación de rendir cuentas.

El segundo capítulo consolidó las bases doctrinales para abordar el fenómeno. Al analizar la responsabilidad internacional, se demostró que esta no depende exclusivamente de la culpa, sino de la producción del daño y de la obligación de repararlo integralmente, conforme a los principios del *ius cogens*. El estudio de las empresas transnacionales permitió identificar su doble carácter: entes privados con fines económicos y actores con poder de decisión global. Su estructura fragmentada de matrices, filiales y subsidiarias funciona como una red diseñada para aprovechar vacíos jurisdiccionales y dispersar responsabilidades. Este modelo corporativo crea una “apatridia jurídica” que impide atribuirles obligaciones internacionales plenas.

Asimismo, se analizó la evolución del Derecho Internacional y su apertura gradual a nuevos sujetos, lo cual demuestra que su naturaleza no es estática. En ese contexto, reconocer deberes funcionales a las empresas no implica romper la estructura estatal, sino adaptarla a la realidad contemporánea. El capítulo concluyó que el sistema jurídico actual posee

herramientas suficientes para incluir a las corporaciones como actores responsables, siempre que exista voluntad para hacerlo exigible.

El tercer capítulo proporcionó la dimensión empírica del problema. El caso Chevron-Texaco en Ecuador reveló la distancia entre la existencia de normas protectoras y su efectividad real. Pese a una sentencia histórica que reconoció los daños ambientales causados en la Amazonía, la empresa eludió su cumplimiento mediante estrategias procesales y el uso del arbitraje inversionista-Estado.

Esta maniobra trasladó la controversia de un foro de justicia hacia un litigio comercial, invisibilizando a las víctimas. El caso evidenció que el sistema internacional permite a las corporaciones transformar obligaciones en disputas técnicas, blindarse con estructuras jurídicas transnacionales y, en los hechos, permanecer impunes.

El análisis demostró que mientras las empresas pueden demandar a los Estados por afectar sus inversiones, las comunidades no cuentan con mecanismos equivalentes para exigir reparación. Esta asimetría refuerza la urgencia de un marco internacional que equilibre las posiciones y asegure responsabilidad empresarial efectiva.

A partir del caso anterior, la investigación examinó los instrumentos internacionales existentes. El recorrido abarcó desde el fallido Código de Conducta de las Naciones Unidas (1983) y los Principios Rectores sobre Empresas y Derechos Humanos (2011), hasta marcos vinculantes recientes como el Acuerdo de Escazú (2018) y la Directiva sobre Informes de Sostenibilidad Corporativa (CSRD, 2022).

La revisión evidenció un patrón común: a pesar de los avances, predomina la lógica de la soft law, caracterizada por la voluntariedad y mecanismos de coerción limitados. Sin embargo, no son instrumentos carentes de eficacia: muchos incluyen seguimiento, rendición de cuentas y sanciones reputacionales que incentivan su cumplimiento. Su efectividad, por tanto, no depende de la fuerza jurídica, sino del valor de legitimidad que otorgan dentro del marco global de derechos humanos y sostenibilidad empresarial.

El estudio también distinguió los instrumentos con fuerza obligatoria. Escazú y la CSRD representan transiciones hacia la hard law: el primero al reconocer el derecho humano

a un medio ambiente sano y la protección de defensores ambientales; la segunda al imponer obligaciones de transparencia y verificación sobre la actuación empresarial.

No obstante, ambos enfrentan dificultades de cumplimiento: Escazú por debilidad institucional y resistencia política en América Latina; la CSRD por la complejidad técnica de sus cadenas de valor y la calidad insuficiente de los datos. En ambos, la brecha no está en la norma, sino en su ejecución práctica.

El último apartado planteó una alternativa estructural: la creación de un tribunal arbitral internacional especializado en derechos humanos y medio ambiente, respaldado por un Código Internacional de Responsabilidad Empresarial Transnacional. El modelo propone obligaciones directas pero funcionales para las empresas, sin conferirles personalidad internacional plena. Introduce deberes verificables de debida diligencia, trazabilidad y responsabilidad solidaria, así como la ejecución transfronteriza de laudos y medidas cautelares sobre activos corporativos. El Estado participa como garante, armonizando su legislación interna, colaborando en la ejecución de decisiones y aceptando límites acotados a la inmunidad soberana.

Este diseño no pretende sustituir a los tribunales nacionales, sino complementarlos mediante un sistema de acceso directo para las víctimas, con fondos internacionales de reparación y sanciones económicas efectivas. Además, incorpora incentivos positivos: beneficios fiscales y reputacionales para las empresas que cumplan plenamente con las normas del Código. La propuesta se concibe como un paso realista hacia la creación de un régimen internacional de responsabilidad empresarial, capaz de transformar los estándares voluntarios en obligaciones exigibles, y de equilibrar la lógica del mercado con la del derecho.

El conjunto de los capítulos confirma que el obstáculo principal no es la ausencia de regulación, sino la inejecución de las normas ya existentes. Los instrumentos internacionales reflejan una comunidad jurídica que reconoce el problema, pero carece de mecanismos para garantizar el cumplimiento. Por ello, la tesis desplaza el enfoque: de la vinculatoriedad formal a la efectividad material.

El aporte principal consiste en demostrar que es posible construir un modelo de responsabilidad estructural, donde el incumplimiento tenga consecuencias económicas reales y donde la rendición de cuentas no dependa de la voluntad política de los Estados. La sanción de mercado, la trazabilidad y la verificación pública se consolidan así como nuevas formas de coerción jurídica internacional.

El Derecho Internacional ya ha evolucionado antes para incluir a nuevos actores. Hoy, si bien no resulta necesario reconocerles este carácter formalmente para responsabilizarlas, el poder de las empresas justifica dar el siguiente paso: no para conferirles privilegios, sino para imponerles obligaciones. Convertir los compromisos en cumplimiento, y la retórica en justicia efectiva, es el desafío que marca el futuro de la regulación global.

Más allá de las estructuras jurídicas y de los mecanismos de sanción, la verdadera transformación requiere una ética de la responsabilidad global. El Derecho Internacional no puede seguir siendo un lenguaje de buenas intenciones, sino una herramienta viva para proteger a quienes no tienen poder frente a quienes lo concentran. Reconocer que la justicia también se mide por la capacidad de reparar el daño es el primer paso hacia un orden internacional más humano. La responsabilidad empresarial transnacional no es solo una exigencia legal, sino una afirmación de que la dignidad, el ambiente y la vida no son mercancías negociables, sino límites infranqueables del poder económico.

En tiempos en que los intereses corporativos trascienden fronteras y afectan derechos fundamentales, la omisión jurídica se convierte en complicidad. Romper la inercia de la soft law no es solo una tarea técnica, sino una exigencia ética de nuestro siglo.

En coherencia con los hallazgos de cada capítulo, los resultados obtenidos pueden sintetizarse en la siguiente tabla, donde se establecen los vínculos entre los objetivos planteados y las conclusiones alcanzadas. Este cuadro permite visualizar de forma estructurada cómo cada propósito de la investigación se tradujo en una aportación concreta al desarrollo teórico, jurídico y propositivo del trabajo:

Objetivos:

Objetivo	Conclusión
Evaluar la viabilidad de reconocer a las empresas transnacionales como sujetos de Derecho Internacional con obligaciones y responsabilidades directas y proponer soluciones normativas y jurisdiccionales que refuercen la protección de los derechos humanos y del medio ambiente.	Se concluye que no es necesario reconocer personalidad internacional plena a las empresas, sino crear un régimen funcional que garantice el cumplimiento efectivo de sus obligaciones. El problema no es la falta de coacción, sino la inejecución de las sanciones existentes. Por ello, se propone un modelo de responsabilidad estructural basado en mecanismos verificables y sanciones económicas de alcance transnacional.
Analizar la evolución del sujeto de Derecho Internacional y los desafíos jurídicos y políticos para reconocer formalmente a las empresas transnacionales, cuidando el equilibrio entre soberanía y demás principios de la materia.	El estudio evidenció que el Derecho Internacional ha ampliado progresivamente su noción de sujeto, incorporando actores no estatales sin alterar su estructura soberana. Reconocer obligaciones directas a las empresas no requiere conferirles personalidad internacional, sino adaptar el sistema a su poder real mediante normas funcionales que mantengan el equilibrio con la soberanía estatal.

Identificar vacíos del régimen actual y evaluar la eficacia real de los instrumentos aplicables a la conducta empresarial, incluidos los Principios Rectores de la ONU y otros marcos de soft law.	Se comprobó que el problema no radica en la falta de normas, sino en la escasa ejecución y seguimiento de las obligaciones ya existentes. Los instrumentos de soft law han fortalecido la conciencia global, pero su eficacia sigue limitada por la falta de mecanismos internacionales de cumplimiento uniforme y sanciones efectivas.
Proponer alternativas normativas y doctrinales que refuercen la responsabilidad internacional directa mediante mecanismos vinculantes de debida diligencia y reparación.	La propuesta del Código Internacional de Responsabilidad Empresarial Transnacional traduce los estándares existentes en un sistema vinculante y verificable. Su modelo de coerción estructural, basado en la exclusión de mercado y la supervisión internacional, garantiza que las obligaciones empresariales se cumplan de forma efectiva y con reparación integral a las víctimas.

BIBLIOGRAFÍA

A. DOCTRINA

Aizenstatd Leistenschneider, Najman Alexander. “*La responsabilidad internacional de los Estados por actos ilícitos, crímenes internacionales y daños transfronterizos*”. Enero, 2012. Disponible en línea: **Revista SciELO**. vol.12, 2012. <https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-46542012000100001&lng=es&nrm=iso>

Amuchástegui, María Cristina. “*Empresas multinacionales y derechos humanos*”. Octubre, 2018. Disponible en línea: **Revista IN IURE**, Año 8, Vol. 1, 2018: <<https://revistaelectronica.unlar.edu.ar/index.php/iniure/article/view/491>

Bankinter. “*Las empresas más grandes del mundo por ingresos*”. s.f. Disponible en línea: Autor. <<https://www.bankinter.com/blog/empresas/mayores-empresas-mundo-ingresos>>

BBC News Mundo, “Caso Chevron en Ecuador: la batalla legal que comenzó hace más de 25 años y por qué no parece cerca de terminar”, *BBC Mundo*, 7 de septiembre de 2018. Disponible en línea en: <<https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-45454965>>

Benavides Casals, María Angélica, “*Los principios en el derecho internacional: ¿Una fuente del derecho o una fuente de interrogantes?*”, s.f (fecha de última actualización del artículo). Disponible en: **Revista de Derecho Universidad Católica Dámaso A. Larrañaga, Facultad de Derecho**, núm. 16, 2017 <http://www.scielo.edu.uy/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2393-61932017000200031>

Bernal Sahagún y otros. **Empresas transnacionales en México y América Latina: ensayos sobre tecnología, clase obrera y relaciones internacionales**. México, Universidad Nacional Autónoma de México, 1982.

Candelas Ramírez, Roberto. **Las empresas transnacionales**. México, Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública, Cámara de Diputados, 2018.

Chevron Corporation. “*Demanda en Ecuador*”. Disponible en línea en: Autor, Ecuador Fondo< <https://www.chevron.com/ecuador>>.

Chinchilla Fuentes, Luis Ovidio. “*El próximo paso en la personalidad jurídica de las empresas: Las empresas como ciudadanos, Derecho Global*.” Marzo-Junio, 2023. Disponible en línea: **Revisita Derecho Global Estudios sobre Derecho y Justicia**. Vol. , núm. 23, 2023 < <https://derechoglobal.cucsh.udg.mx/index.php/DG/article/view/565>>

Comisión Europea. *"Reportes corporativos de sustentabilidad"*. Disponible en línea: Autor, <https://finance.ec.europa.eu/capital-markets-union-and-financial-markets/company-reporting-and-auditing/company-reporting/corporate-sustainability-reporting_en>

Comisión Nacional de los Derechos Humanos. *"El derecho humano al medio ambiente sano para el desarrollo y bienestar"*. Diciembre, 2014. Disponible en línea en: Autor, 2016 <<https://www.cndh.org.mx/sites/all/doc/cartillas/2015-2016/22-dh-almedioambsano.pdf>>

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). *"Sobre UNCTAD"*. Disponible en línea en: **Autor**, <<https://unctad.org/about>>

Consejo de la Unión Europea. *"Directiva sobre diligencia debida de las empresas en materia de sostenibilidad: el Consejo da su aprobación definitiva."* Bruselas: 24 de mayo de 2024. Disponible en línea en: Autor <<https://www.consilium.europa.eu/press.>>

Córdova Arellano, Luis. **Derecho Internacional Público**. México, Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, 2008/2016.

Corte Interamericana de Derechos Humanos. **Responsabilidad internacional**. Corte Interamericana de Derechos Humanos, San José, s. f.

Cuéntame de México. *"Usa la geografía para descubrir México"*. s.f. Disponible en línea: Autor. <<https://cuentame.inegi.org.mx/explora/economia/pib/>>

Dargent Bocanegra, Eduardo, *"Las empresas multinacionales en el Derecho Internacional Público contemporáneo."* Enero-Junio, 2009. Disponible en línea en: **Revista Opinión Jurídica, Universidad de Antioquia, Facultad de Derecho y Ciencias Políticas**. Vol. 8, núm. 15, 2009 <<https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/iusetveritas/article/view/16016/16440> >

Derecho Virtual. *"Responsabilidad internacional del Estado: elementos y casos."* México: Mayo 28, 2025. Disponible en línea: **Autor**, <<https://derechovirtual.org/responsabilidad-internacional-del-estado/>>

Espiell Gross, Héctor. **Responsabilidad internacional de los Estados y de las organizaciones internacionales**. 2013. Instituto Interamericano de Derechos Humanos, San José, 2013.

FINRA. *"Market Cap Explicada"*. Septiembre, 2022. Disponible en línea: **Autor**, <<https://www.finra.org/investors/insights/market-cap>>

Friza, Ignacio. *"Los beneficios de las grandes multinacionales caen por primera vez desde la crisis."* México: Noviembre 3, 2017. Disponible en línea en: El País, Economía <https://elpais.com/economia/2017/11/03/actualidad/1509714366_037336.html>

Greenpeace. *“Impacto de las multinacionales”*. Disponible en línea: **Greenpeace. Org. España**, 2010.<<https://archivo-es.greenpeace.org/espana/Global/espana/report/other/hoja-informativa-impactos-de.pdf>>

Grupo Banco Mundial. *“PIB”*. s.f. Disponible en línea: **Autor**, <<https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD>>
Iberdrola, *“Impuestos verdes: Los impuestos ambientales se abren paso para proteger el medio ambiente.”*, Disponible en línea en: **Autor** <<https://www.iberdrola.com/sostenibilidad/impuestos-verdes-o-ambientales>>

Instituto Internacional de Estudios en Seguridad Global (INISEG). *“¿Qué es el Derecho Internacional? Fundamentos y conceptos”*. Febrero, 2024. Disponible en línea: **Autor**, Blog Seguridad y Defensa < <https://www.iniseg.es/comunicacion-iniseg/blog/2024/02/07/que-es-el-derecho-internacional-fundamentos-y-conceptos>>

International Council for Commercial Arbitration (ICCA). *“About ICCA”*. Disponible en línea en: **Autor**, About <<https://www.arbitration-icca.org/>>

Kelsen, Hans. **Derecho y paz en las relaciones internacionales**. Boston, Editora Nacional, Madrid, 1943.

Korovin, Yevgeny y otros. **Derecho Internacional Público**. México, Editorial Grijalbo, 1963.

López Torres, Fabiola. *“Chevron vs. Ecuador: arbitraje internacional e impunidad corporativa”*. Noviembre, 2017. Disponible en: **OpenDemocracy** <<https://www.opendemocracy.net/es/democraciaabierta-es/chevron-vs-ecuador-arbitraje-internacional-e-impunidad-corporativa/>>

López-Francos de Busturia, Andrea Ariadna. **Derechos Humanos. Empresas Transnacionales y Responsabilidad Social Empresarial**. Bogotá, Otzenhausen, Y Madrid, 2015. Disponible en línea: Berg Institute.org, <<https://www.berg-institute.org/wp-content/uploads/empresayddhh.pdf>>

Méndez Silva, Ricardo y Gómez Robledo, Alonso. **Derecho internacional público**. México, Universidad Nacional Autónoma de México, 1981.

Monsalve, María. ‘ “Los países de América Latina discuten el Acuerdo de Escazú y la protección de líderes ambientales”. Ciudad de México: Abril 20, 2023. Disponible en línea: **El País** <<https://elpais.com/america-futura/2023-04-20/los-paises-de-america-latina-discuten-el-acuerdo-de-escazu-y-la-proteccion-de-lideres-ambientales.html#>>

Niedrist, Gerhard y Figueroa Bello, Aida. *“El Acuerdo Ambiental Regional de Escazú: una comparación con la Convención de Aarhus.”* Febrero, 2024. Disponible en línea: **Revista**

del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México, **Anuario Mexicano de Derecho Internacional**. Vol. XX, 2024 <<https://revistas.juridicas.unam.mx/index.php/derecho-internacional/article/view/18151> >
Oficina del Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Derechos Humanos. *“La responsabilidad de las empresas de respetar los derechos humanos: guía para la interpretación”*. 2012. Disponible en línea: **Autor**, https://www.ohchr.org/sites/default/files/Documents/publications/hr.puB.12.2_en.pdf

Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). *“Directrices para Empresas Multinacionales”*. Disponible en línea en: **Autor** <<https://www.oecd.org/en/topics/responsible-business-conduct.html>>

Pacto Mundial Red de España. *“Directiva (UE) 2022/2464 del Parlamento Europeo y del Consejo de 14 de diciembre de 2022 por lo que respecta a la presentación de información sobre sostenibilidad por parte de las empresas (CSRD)”*. UE: Enero 5, 2023. Disponible en línea: **Autor**, <<https://www.pactomundial.org/leyes-directivas-normativas-sostenibilidad/directiva-ue-2022-2464-del-parlamento-europeo-y-del-consejo-de-14-de-diciembre-de-2022-por-lo-que-respecta-a-la-presentacion-de-informacion-sobre-sostenibilidad-por-parte-de-las-empresas/>>

PWC. *“La calidad y la disponibilidad de los datos, principal obstáculo de las empresas para cumplir con la CSRD”*. España: Junio 19, 2025. Disponible en línea: **Autor**, <<https://www.pwc.es/es/sala-prensa/notas-prensa/2024/encuesta-pwc-directiva-reporting-sostenibilidad-csrd.html>>

Red Española del Pacto Mundial. *Aplica los Principios Rectores de Empresas y Derechos Humanos en tres sencillos pasos*, Red Española del Pacto Mundial, Madrid, 16 de noviembre de 2022. Disponible en línea: **Autor**, <<https://www.pactomundial.org/noticia/aplica-los-principios-rectores-de-empresas-y-dd-hh-en-tres-sencillos-pasos/>>

Redacción Revista Raya. *“Dos años sin cumplir el Acuerdo de Escazú, frenado en la Corte Constitucional”*. Colombia: Agosto 6, 2024. Disponible en línea en: **Revista Raya**, <<https://revistaraya.com/dos-anos-sin-cumplir-el-acuerdo-de-escazu-frenado-en-la-corte-constitucional.html>>

Roca Tocco, Carlos Alberto. **Origen y evolución del Derecho Internacional Público**. Buenos Aires, Universidad del Salvador, 2006.

Rojas Amandi, Víctor Manuel. **Derecho Internacional Público**. México, Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México, 2010.

Sánchez Díez, Ángeles. **Las empresas transnacionales y la inversión extranjera**. Madrid, Universidad Autónoma de Madrid, 2021.

Trading View. “*Principales empresas: empresas mundiales de gran capitalización*”. s.f. Disponible en línea: **Autor**, <<https://es.tradingview.com/markets/world-stocks/worlds-largest-companies/>>

Tribunal Permanente de los Pueblos. Disponible en línea: **Autor** <<https://permanentpeoplestribunal.org.>>

Wallach, Omri. “*Los gigantes de tecnológicos del mundo comparado con el tamaño de economías*.” Julio, 2021. Disponible en línea: **Visual Capitalist**, 2021 <<https://www.visualcapitalist.com/the-tech-giants-worth-compared-economies-countries/>>
Citado por: Climaterra. “*Corporaciones vs. Países ¿Quién gana?*” Mayo 2022. Disponible en línea: Autor, 2024 < <https://www.climaterra.org/post/tecnología-los-gigantes-tecnológicos-del-mundo-comparados-con-el-tamaño-de-las-economías>>

White, Eduardo. “*Naturaleza jurídica de las empresas multinacionales*.” 1974. Disponible en: **Revista de la Facultad de Derecho PUCP**. Núm. 31, 1973. <<https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/derechopucp/article/view/12727>>

World Anti-Doping Agency (WADA). “*Who We Are*”. Disponible en línea en: **Autor** <<https://www.wada-ama.org/en/who-we-are>>

B. NORMATIVA INTERNACIONAL.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *Acuerdo Regional sobre el Acceso a la Información, la Participación Pública y el Acceso a la Justicia en Asuntos Ambientales en América Latina y el Caribe (Acuerdo de Escazú)* (2018).

Consejo de Derechos Humanos de la Organización de las Naciones Unidas, *Principios Rectores sobre Empresas y Derechos Humanos* (2011).

Corte Interamericana de Derechos Humanos, *Observaciones escritas del Estado mexicano al proyecto de Opinión Consultiva SOC-1-2022: actividades de las empresas privadas de armas y sus efectos en los derechos humanos*, San José, Corte IDH, 2023.

Naciones Unidas, *Convención sobre el Reconocimiento y la Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras (Nueva York, 1958)*, Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), Nueva York, 2015. Disponible en:< <https://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/arbitration/NY-conv/New-York-Convention-s.pdf>>

Naciones Unidas, *Proyecto de Código de Conducta de las Naciones Unidas para las Empresas Transnacionales*, Nueva York, 1983.

Oficina de Actividades para los Trabajadores (ACTRAV). Principios Rectores de las Naciones Unidas sobre Empresas y Derechos Humanos, 2011.

Opinión Consultiva OC-23/17, Medio ambiente y derechos humanos. Corte IDH, San José Costa Rica, 15 de noviembre de 2017. Disponible en línea en: Corte Interamericana de Derechos humanos, <https://www.corteidh.or.cr/docs/opiniones/seriea_23_esp.pdf.>

Organización de las Naciones Unidas, *Proyecto de Código de Conducta de las Naciones Unidas para Empresas Transnacionales* (1983).

Organización Internacional del Trabajo. Guía ACTRAV sobre diálogo social, negociación colectiva y conducta empresarial responsable. Ginebra, 2007.

Unión Europea, *Directiva sobre Informes de Sostenibilidad Corporativa (CSRD)* (2022).

Unión Europea, *Directiva sobre la Diligencia Debida de las Empresas en Materia de Sostenibilidad* (2024).